Nr. 3/2026 · 25. Jahrgang
Das Kundenmagazin der Finanz Informatik
Alles. Einfach. Digital.

#mehralsTech

# fi magazin

**Lösungen & Praxis**
S-pushTAN-App: Eine App für alle Freigaben

**Spektrum**
OSPlus-Release 26.1 – die Highlights

**Strategie**
IT-Strategie 2026 veröffentlicht



## FI-Forum 2026

Heimvorteil – Innovationskraft einer starken Gemeinschaft

Sparkassen-Finanzgruppe

# fi forum

**3. – 5. November 2026**
Messe Frankfurt a. M.

Aktuelle Informationen zur
Anmeldung und zum Messeprogramm
auf unserer Event-Website.

**www.fi-forum.de**

finanz **informatik**

# LIEBE LESERINNEN UND LESER,

für immer mehr Menschen sind KI-Tools bereits ein fester Bestandteil ihres Lebens bei allen möglichen Fragen und Alltagssituationen. Ziel der Tech-Konzerne Meta und OpenAI ist, dass wir möglichst viel von unserem digitalen Leben mit deren KI-Systemen verbinden. Die neuen persönlichen KI-Assistenten »Muse« und »Dots« kommen in niedlicher Plüschoptik und können nützliche Dinge für uns erledigen, so das Versprechen: E-Mails sortieren und beantworten, Termine planen, Rechnungen versenden, Reisen buchen, Einkäufe abwickeln – die Vorstellung ist verlockend, dass KI-Systeme unser Privatleben und unseren Arbeitsplatz weiter optimieren können. Die Vorstellung, einem KI-Assistenten kompletten Einblick und Zugriff auf die eigenen Daten und insbesondere in die eigene finanzielle Situation mittels Kontostände und Transaktionen zu geben, können sich viele heute noch nicht vorstellen. Aber bereits 54 % können sich eine KI-gestützte digitale Beratung vorstellen; in der GenZ stehen dem sogar 71% offen gegenüber. Die große Mehrheit akzeptiert sie allerdings nur, wenn sie jederzeit einen menschlichen Ansprechpartner dazuschalten können. Die Sparkassen haben also einen echten Heimvorteil, wenn sie das Multikanalprinzip in das »KI-Zeitalter« übertragen: modern, kundenorientiert und sicher. Die Sparkassen setzen bereits am Arbeitsplatz und zukünftig auch in der App Sparkasse verstärkt auf KI-Lösungen und persönliche KI-Assistenten, die als integraler Bestandteil des Lösungsangebots bereitgestellt werden. KI-Agenten werden zukünftig nicht nur einzelne Arbeitsschritte ausführen, sondern bereiten Prozesse eigenständig vor und führen diese aus, indem sie kontextbezogen mit Systemen, Datenquellen und Nutzenden agieren. Der Unterschied zu großen Hyperscalern: Die Basis bilden verschiedene leistungsstarke Open-Source KI-Modelle, die angepasst für die Sparkassen und deren Kundinnen und Kunden sicher und ohne Cloud-Anbindung tief integriert in OSPlus in unseren Rechenzentren eingesetzt werden. KI-Lösungen und KI-Agenten können über Schnittstellen Service- und Produktabschlussprozesse integriert ausführen, dabei werden Rechtestrukturen und aufsichtliche Anforderungen standardmäßig berücksichtigt. Das Ergebnis ist ein modernes Kundenerlebnis in der App Sparkasse, die immer mehr zu einem KI-gestützten, intelligenten Finanzbegleiter im Alltag wird. All das ist keine ferne Zukunftsvision, sondern an vielen Stellen bereits in unsere Lösungen und Prozesse integriert – lassen Sie sich gern davon auf dem FI-Forum 2026 überzeugen! Ich freue mich, Sie im November in Frankfurt persönlich begrüßen zu dürfen und wünsche Ihnen vorab eine anregende Lektüre.



Ihr

**Andreas Schelling**
Vorsitzender der Geschäftsführung
der Finanz Informatik



# FI-Forum 2026
**08**



# Darlehen schneller auszahlen
**30**

Service


**03 Editorial**
**47 Rot hören:**
Drei Fragen an Marcel Leist zum Podcast »Investors-Talk«
**50 App-Tipps**
**51 Literatur-Tipp**
**54 Ramges Radar:**
Kann KI auch Engineering?
**56 Termine**
**56 Impressum**


Titelthema


**FI-Forum 2026**
**08** FI-Forum 2026: Heimvorteil.
**10** Heimvorteil erleben!
**11** App FI-Forum 2026
**12** Hallenplan: Einfache und schnelle Orientierung
**13** Lösungen und Prozesse mit Mehrwert
**14** Masterclasses, Workshops und Keynotes
**16** Starke Partner für die Zusammenarbeit
**18** Heimvorteil durch KI


Lösungen & Praxis


**22 Strategische Partnerschaft mit der FI**
*LBS NordWest*

**24 Managed Service SQL**
Datenbankbetrieb in guten Händen

**26 S-pushTAN-App**
Eine App für alle Freigaben

**30 Valutierungsprozess**
Darlehen schneller auszahlen
*Stadt- und Kreissparkasse Leipzig*

**34 S-Neo in der Praxis**
Einfach. Vertraut. Gefragt.
*Sparkasse KölnBonn, Landessparkasse zu Oldenburg (LzO)*



# Von der Idee zum Jugendmodus in der App
**37**

# Wenn KI ein Gesicht bekommt
**44**


**38 Zweitfreigabe im Praxistest**
Was zwei Sparkassen berichten
*Sparkasse Dachau, Sparkasse Hannover, Sparkassenverband Niedersachsen (SVN)*

**48 Neo-First**
Mit OSPlus_neo effizient durch den Berateralltag

**52 r u d i**
Immobilienmarkt im Wandel

Strategie

**41 Release-Broschüre 26.1**
Die Highlights in einer kompakten Übersicht

**55 OSPlus**
IT-Strategie 2026 veröffentlicht

FI-Gruppe

**21 inasys**
Private Banking der Zukunft erleben

**20 FI-TS**
Heimvorteil im Verbund

**37 S-Hub**
Von der Idee zum Jugendmodus in der App

**46 Familienbanking**
Begleitung für Familien in Pflege- und Vorsorgesituationen

Spektrum

**29 Im Fokus**
Supportanfragen Banksteuerung nun über zentrales Ticketsystem

**42 eIDAS 2.0**
Digitalisierungstreiber auch für die Sparkassen-Finanzgruppe

**44 Zwei Jahre S-KIPilot**
Wenn KI ein Gesicht bekommt

News

06 • Highlights OSPlus-Release 26.1: neu, nützlich und kundenorientiert
07 • Paderborns Supercomputer: Exzellenz im Hochleistungsrechnen
07 • Bitkom-Studie: Mehr Schutz, weniger Risiko



# Highlights OSPlus-Release 26.1: innovativ, wertstiftend und kundenorientiert

**Über 300 Teilnehmende** aus Vorstands- und Managementebene der Sparkassen-Finanzgruppe nutzten am 30. September das etablierte Digitalformat FI-Compact »Management«, um sich über die Neuerungen und Weiterentwicklungen der Gesamtbanklösung OSPlus zu informieren. Julia Koch und Michael Schürmann aus der FI-Geschäftsführung präsentierten die aktuellen Highlights des OSPlus-Releases 26.1.

Die vorgestellten Release-Themen wurden gezielt nach den kunden- und institutsorientierten Bedarfsfeldern ausgerichtet:

- **Konten & Karten**
- **Sparen & Anlegen**
- **Wohnen & Immobilie**
- **Kredite & Konsum**
- **Digitales Ökosystem**
- **Steuerung & Controlling**
- **Personalmanagement**
- **Vertriebsunterstützung und**
- **Organisationsunterstützung**

Neben den Release-Highlights wurden auch aktuelle Themen aus der Finanz Informatik mit besonderem Fokus auf MultikanalPlus vorgestellt. FI-Seniorfachberater Hans-Peter Merk demonstrierte zudem live eine Auswahl neuer OSPlus_neo-Prozesse, sodass die Teilnehmenden einen unmittelbaren Einblick in die Neuerungen erhielten.

Alle, die bei der Veranstaltung nicht dabei sein konnten, haben beim FI-Forum die Gelegenheit, eine Masterclass zu den Highlights des OSPlus-Releases 26.1 zu besuchen. Kathrin Hoffmann und Christian Salisbury informieren Sie am 3. und 4.11.2026 vor Ort in Frankfurt.

Alle Infos zur FI-Compact »Management« und zum OSPlus-Releasestehen den Sparkassen wie gewohnt im FI-Kundenportal zur Verfügung.



**Sie informierten die Vorstandsebene bei der FI-Compact Management (v.l.n.r.):**
Michael Schürmann, Geschäftsführer der FI, und Hans-Peter Merk, Seniorfachberater, sowie Julia Koch, Geschäftsführerin der FI.

### Paderborns Supercomputer

## Exzellenz im Hochleistungsrechnen

**Supercomputer »Otus« macht es möglich.** Die Universität Paderborn wird zu einem der führenden High Performance Computing (HPC)-Standorte in Deutschland.

Seit 2025 steht der Hochleistungsrechner »Otus« an der Universität Paderborn. Nun erhält er eine deutliche Leistungssteigerung. 12 Millionen Euro aus Landes- und Bundesmitteln stehen für den Ausbau des Hochleistungsrechners zur Verfügung. Zusätzliche Rechenknoten und Speicherkapazitäten machen die Lösung noch rechenintensiverer Probleme ab Ende 2026 möglich.

Die Erweiterung des Supercomputers stärkt nicht nur die HPC-Position Paderborns und NRWs, sondern kommt besonders dem Bundesweiten Verbund für Nationales Hochleistungsrechnen (NHR) zugute. Der NHR-Verbund ist ein Zusammenschluss von universitären Hochleistungszentren in Deutschland. Das Ziel der bundesweit neun NHR-Zentren ist, Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern in Deutschland Supercomputer zur Verfügung zu stellen und deren nachhaltige und ressourceneffiziente Nutzung zu fördern. Die NHR-Zentren arbeiten im Verein zusammen und haben jeweils eigene Spezialisierungen und Expertisen. In regelmäßigen Konferenzen fördern sie den Austausch zwischen Forschung, Wirtschaft und Politik und stärken damit die digitale Souveränität und Innovationskraft des Landes. Im September findet die NHR-Konferenz in Paderborn statt. Bei dieser wird es um die gegenwärtige Lage des Hochleistungsrechnens in Deutschland gehen.





### Bitkom-Studie: Digitale Sicherheit

## Mehr Schutz, weniger Risiko

**Backups und Software-Updates** führen viele Menschen in Deutschland nur sporadisch durch. Die Bitkom-Studie zur digitalen Sicherheit zeigt, dass die Deutschen eher nachlässig mit ihren digitalen Daten umgehen.

Lediglich 39 Prozent der 1.005 Befragten ab 16 Jahren geben an häufig Backups ihrer Daten zu erstellen. 20 Prozent tun dies nur selten und 10 Prozent geben an, dies gar nicht zu tun. Ähnlich sieht es bei der Durchführung von Software-Updates aus. Obwohl diese meist wichtige Sicherheitslücken schließen und neue Funktionen hinzufügen, geben nur 43 Prozent an, Updates direkt zu installieren. 21 Prozent der Befragten tun dies selten und 9 Prozent nie.

Auch die Internetnutzenden selbst spielen eine aktive Rolle bei der digitalen Sicherheit ihrer Daten. 28 Prozent der Befragten geben an, häufig persönliche Daten online anzugeben. 33 Prozent tun dies gelegentlich, 18 Prozent selten und 16 Prozent nie. 17 Prozent sagen, dass sie auch zusätzliche persönliche Daten angeben, wenn sie dadurch Vorteile wie Rabatte erhalten könnten. Ebenso prüfen wenige regelmäßig, welche Zugriffsrechte die Apps und Websites auf ihren mobilen Geräten haben. Diesen einfachen Schritt führen 34 Prozent der Befragten nie durch. 12 Prozent geben an, dies häufig zu tun, 22 Prozent gelegentlich und 26 Prozent selten.

Wie wichtig die digitalen Schutzmaßnahmen sind, ist bekannt, so scheitert es eher an der fehlenden Routine der Nutzenden, auf ihre Daten Acht zu geben.

**Hier geht's zur Studie:**
www.bitkom.org

# fi forum

Vom 3. – 5. November trifft sich die Sparkassen-Finanzgruppe beim FI-Forum 2026 in Frankfurt am Main.

Das FI-Forum ist einzigartig – es zeigt den Weg in die Zukunft des Bankings und bietet konkrete Lösungen für die Institute: innovativ, praxisorientiert, digital wegweisend und immer die Kundenbedürfnisse im Blick.





# Heimvorteil.

- Drei Tage volles Programm
- Acht Themenbereiche
- Top-Speakerinnen und Speaker
- 80 FI-Messestände
- 200 Masterclasses und Workshops
- 90 Partner-Messestände
- 20 Side Events

# Heimvorteil erleben!

Das FI-Forum schafft Raum für intensiven fachlichen und persönlichen Austausch, liefert neue Impulse und ermöglicht neben allen praxisrelevanten Themen auch immer einen Blick über das Tagesgeschäft hinaus. Es eröffnet neue Perspektiven zu den aktuellen Fragestellungen unserer Zeit.

### Drei spannende Tage in Frankfurt am Main.

Die Besucherinnen und Besucher dürfen sich auf drei spannende Tage mit einem abwechslungsreichen Programm, inspirierenden Vorträgen und Dialogen in einer einzigartigen Atmosphäre freuen.

Rund 80 FI-Messestände in acht Themenbereichen, Vorträge und Messestände der FI-Tochter- und Partnerunternehmen sowie Masterclasses, Workshops und Side Events bieten neue Einblicke. Die KI-Straße ist ein besonderes Highlight des FI-Forums. Besucherinnen und Besucher entdecken hier innovative Produkte und Lösungen, in denen Künstliche Intelligenz (KI) zum Einsatz kommt. Sie erfahren, wie KI bestehende Lösungen sinnvoll ergänzt und neue Anwendungsmöglichkeiten schafft.

Das FI-Forum geht in diesem Jahr mit dem Motto »Heimvorteil« an den Start. Nicht nur im Banking kommt es darauf an, seine Vorteile auszuspielen und zu nutzen. Das perfekte Zusammenspiel aller Beteiligten in der Sparkassen-Finanzgruppe und die Stärke dieser Gemeinschaft gehören zu den wichtigsten Faktoren für den »Heimvorteil«. Diesen wollen wir weiter ausbauen und auf dem FI-Forum sichtbar machen.

### Heimvorteil mit klarer Botschaft

Das Motto »Heimvorteil« zeigt, was uns als Sparkassen-Finanzgruppe besonders auszeichnet, aber auch, wie wir unsere Stärke für die Zukunft nutzen können. Neben den persönlichen Erfolgsfaktoren, die die vielen Mitarbeitenden in den Instituten mitbringen, sind es vor allem vier Elemente, die untrennbar mit unserer DNA als Sparkassen-Finanzgruppe verbunden sind:

**1. Echte Nähe zu den Menschen**

**2. Tiefes Verständnis für unsere Kundinnen und Kunden**

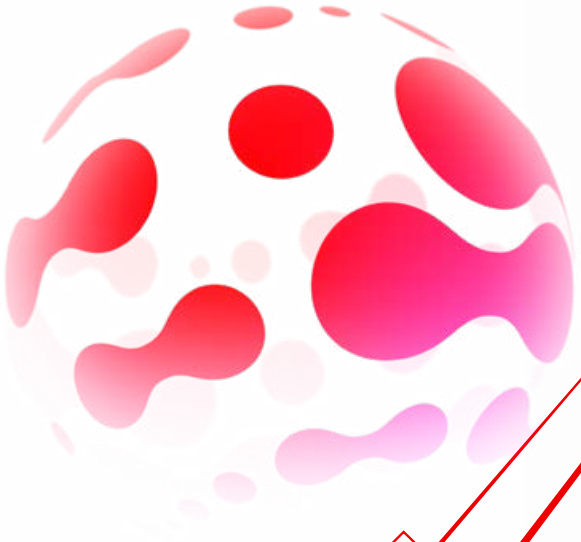
**3. Innovationskraft einer starken Gemeinschaft**

**4. Digitale Souveränität**

Als Finanz Informatik kennen wir die Anforderungen der Sparkassen und ihrer Kundinnen und Kunden und bieten dafür ein großes Spektrum an zukunftsorientierten Anwendungs- und Infrastrukturlösungen. Dabei sichern wir die digitale Souveränität für die Sparkassen-Finanzgruppe, damit die Institute auch künftig selbstbestimmt und handlungsfähig bleiben. Die FI hat früh die richtigen Voraussetzungen geschaffen, um unter anderem mit dem S-KIPilot die Vorteile dieser Technologie zu nutzen.

### Orientierung, Austausch und Blick nach vorn

Das FI-Forum macht für jeden Besuchenden erlebbar, was wir als Sparkassen-Finanzgruppe leisten können und was unseren »Heimvorteil« ausmacht. Genau dafür steht das FI-Forum: für Orientierung, Austausch und den gemeinsamen Blick nach vorn. Tauchen Sie ein in die einmalige Atmosphäre dieses Events und erhalten Sie Antworten auf Ihre wichtigsten Fragen.



## App Forum 2026: Jetzt downloaden!

Jederzeit informiert über alles, was auf dem FI-Forum läuft! Alle Messestände, alle Speakerinnen und Speaker, die Keynotes, Masterclasses und Workshops in einer App!

Nutzen Sie die Event-App für Ihre individuelle Messeplanung! Für iOS und Android verfügbar.

In der App haben Sie mit »Mein Bereich« alles für Ihren Besuch griffbereit:

- **Digitales Ticket** mit QR-Code für einen unkomplizierten **Check-in**
- **Persönliche Favoriten** markieren, die Sie interessieren
- **Individuelles Programm** und Zeitplan erstellen
- Erinnerungen für die **Termine**, die Sie nicht verpassen möchten.

Für die Registrierung nutzen Sie die E-Mail-Adresse, die Sie auch für die Anmeldung verwendet haben.

Laden im App Store

GET IT ON Google Play



# Einfache und schnelle Orientierung




**Zu den Themenbereichen und den Messeständen bietet der Hallenplan eine schnelle und einfache Orientierung.**



**01** Eingang
**02** Check-In
**03** Garderobe
**04** Aufgang zur Halle 6.2
➔ Masterclass 3-8
**05** Eingang Halle 5.1
**06** Sparen & Anlegen
**07** Wohnen & Finanzieren
**08** Firmenkunden
**09** Digitales Ökosystem
**10** Konten & Karten
**11** Planen & Steuern
**12** Masterclass 2
**13** Masterclass 1
**14** Arbeitswelten
**15** Organisationsunterstützung
**16** Arena
**17** Innovations-Café
**18** Spark-Plaza
**19** Partner-Village
**20** Catering
**21** Kongresszentrum

# Lösungen und Prozesse mit Mehrwert

Die täglichen Aufgaben in den Sparkassen sind mehr als vielfältig. Umso wichtiger ist es, den Überblick zu behalten und zu priorisieren, was wirklich erfolgsentscheidend ist.

Genau hier setzt das FI-Forum mit den Themenbereichen an. Wir setzen klare Schwerpunkte und präsentieren die Themen, die für die Institute relevant sind. Von der Entwicklung über die Einführung bis hin zur Nutzung. Gemeinsam mit Sparkassen stellen wir Ihnen anhand konkreter Praxisbeispiele die OSPlus-Produkte sowie IT-Lösungen vor. Inhaltlich ist das FI-Forum in die folgenden Themenbereiche gegliedert:

### Digitales Ökosystem

Wie entwickelt sich die digitale Sparkasse als Plattform für ihre Kundinnen und Kunden weiter? Im Fokus stehen die App Sparkasse und die Zukunft der Kundendialogplattform. Diskutiert werden integrierte Services, Nutzererwartungen und die Rolle der Sparkasse im digitalen Alltag ihrer Kunden.

### Sparen & Anlegen

Die Themenwelt Anlegen mit S-Neo stellt moderne Depotlösungen in den Fokus. Sie werden ergänzt durch neue Angebote für Nachwuchskunden, Krypto-Investitionen sowie Konzepte zur Altersvorsorge – alles nahtlos in die Sparkassen-App integriert. Damit schaffen wir ein konsistentes Kundenerlebnis, das sowohl digitale als auch langfristige Vermögensplanung vereint.

### Wohnen & Finanzieren

Der Themenbereich Wohnen und Finanzieren präsentiert digitale Lösungen, die das Kredit- und Immobiliengeschäft einfacher, kundenfreundlicher und flexibler machen: vom digitalen Kreditabschluss über das Cockpit Immobilie und die Baufinanzierung bis hin zur LBS Integration.

### Konten & Karten

Dieser Themenbereich präsentiert die neuesten digitalen Zahlungsmöglichkeiten sowie unsere Lösungen zur Betrugsprävention. Durch die kontinuierliche Weiterentwicklung sicherer Karten und Mobile Wallet Technologien schaffen wir ein robustes Ökosystem, das Geldwäsche und Betrug wirksam entgegenwirkt und regulatorische Vorgaben zuverlässig erfüllt.

### Planen & Steuern

Effiziente Steuerung und moderne Prozesse sind entscheidende Erfolgsfaktoren. Thematisiert werden die digitale Finanz- und Steuerplattform, neue Ansätze in Personalplanung und Zeitwirtschaft sowie datenbasierte Steuerungsinstrumente wie OSPlus-BI.

### Organisationsunterstützung

Wie lassen sich Prozesse, Services und IT-Strukturen zukunftsfähig aufstellen? Im Fokus stehen modernes Inputmanagement, PPS sowie der zentrale AdminService als Grundlage für effiziente Organisationen und skalierbare Prozesse.

### Arbeitswelten

Die Arbeitswelt der Zukunft ist digital, mobil und serviceorientiert. Dieser Themenbereich beleuchtet moderne Managed Services, aktuelle Endgeräte-Strategien (inkl. Apple) sowie die Weiterentwicklung des Instituts-Netz 2025+.

### Firmenkunden

Firmenkundengeschäft: Heute digital oder morgen draußen? Im Mittelpunkt stehen die Lösungen rund um das Online-Banking Business, Neuerungen in der gewerblichen Finanzierung, das integrierte Ansprachemanagement für Firmenkunden sowie der FK-Beraterplatz.

### Künstliche Intelligenz (KI)

Übergreifend spielt dabei Künstliche Intelligenz eine wesentliche Rolle. Als Technologie, die in vielen Lösungen integriert ist und in allen Themenbereichen erlebbar wird.

Vertiefende Informationen zu den Lösungen, Prozessen und Unterstützungsleistungen zur Einführung erhalten Besucherinnen und Besucher an den einzelnen Messeständen der Themenbereiche sowie entlang der KI-Straße.



# Austausch und Impulse für die Praxis

Zahlreiche Workshops und Masterclasses ergänzen die Präsentationen an den Messeständen. Hier steht der Erfahrungsaustausch und der Dialog im Vordergrund.

In den Masterclasses geben Expertinnen und Experten aus der Sparkassen-Finanzgruppe sowie von Finanz- und IT-Unternehmen anhand von Best-Practice-Beispielen und Erfahrungsberichten Einblicke in konkrete Anwendungsfälle und Funktionen für Ihr Institut.

In den Workshops setzen wir auf den Dialog in kleinen Gruppen, in denen Teilnehmende aktiv mitwirken, Fragen stellen und Lösungen diskutieren. Ob Community Run vor Messebeginn, gemeinsames Yoga oder ein lebhafter Talk über digitale Welten. Die Side Events auf dem FI-Forum schaffen Raum – für Begegnungen, neue Perspektiven und frische Energie. Ob gemeinsam aktiv werden oder inspirierende Gespräche führen: Hier kommen Sie in entspannter Atmosphäre miteinander in Kontakt und bereichern Ihren Messebesuch um besondere Erlebnisse.

**Alle Infos …**

Eine Übersicht über die aktuellen Masterclasses und Workshops sowie zu den Speakerinnen und Speakern finden Sie hier:

**zu den Speakern:**
*www.fi-forum.de*

**zu den Masterclasses und Workshops:**
*www.fi-forum.de*

**Gut zu wissen!**

Alle Masterclasses vom FI-Forum werden aufgezeichnet. Die Präsentationen der Masterclasses stellen wir nach der Veranstaltung im FI-Kundenportal zur Verfügung.

# Vorteil durch Inspiration: Alltag zu, Kopf auf.

Umsetzen ist wichtig. Zukunft entsteht aber erst dann, wenn man sich die Zeit nimmt, über den Tellerrand des täglichen Geschäftes hinauszublicken. Auf den Bühnen des FI-Forums öffnet sich der Blick: Unsere Speakerinnen und Speaker geben Einblicke in die Welt von heute und zeigen, wo die Reise morgen hingeht.



Michaela Benthaus



Prof. Dr. Liane Buchholz



Dr. Florence Gaub



Dr. Jan Götz



Prof. Dr. Veronika Grimm



Markus Gürne



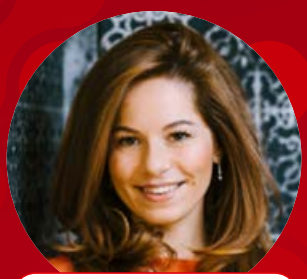
Markus Hacker



Boris Herrmann



Philipp Klöckner



Dr. Ranja Reda Kouba



Prof. Dr. Stefan Rahmstorf



Dr. Joachim Schmalzl



Constantin Schreiber



Sander Tordoir



Susanne Wiegand



Leon Windscheid

Weitere Keynotes und Highlights rund um das FI-Forum auf:
**www.fi-forum.de**

# Starke Partner für die Zusammenarbeit

Das FI-Forum macht nicht nur die starke Gemeinschaft und den »Heimvorteil« der Sparkassen-Finanzgruppe sichtbar. Es zeigt auch die große Bandbreite der Partner- und Tochterunternehmen.

## Partner

Wir freuen uns über die Teilnahme und den direkten Austausch mit den vielen Partnerunternehmen auf dem FI-Forum 2026

# Premium-Partner

**Diebold Nixdorf**
Diebold Nixdorf gestaltet die Zukunft des Bankings und Handels durch Automatisierung, Digitalisierung und innovative Transformationslösungen. Als weltweit führender Technologie- und Servicepartner vieler internationaler Finanzinstitute und Handelsunternehmen verbinden wir mit unseren integrierten Lösungen digitale und physische Kanäle zu einem sicheren, effizienten und nahtlosen Kundenerlebnis. Weitere Informationen finden Sie unter *www.dieboldnixdorf.com*.

**DSV-Gruppe**
Die DSV-Gruppe ist zentraler Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe und entwickelt mit ihren Kompetenzmarken innovative Lösungen für Sparkassen, Verbände und Verbundpartner. Am Messestand zeigen wir, wie ihr Zusammenspiel Sparkassen unterstützt, Nachwuchs-, Privat- und Firmenkunden ganzheitlich anzusprechen und durchgängig zu begleiten – für ein überzeugendes Kundenerlebnis. Entdecken Sie vielfältige Zukunftsthemen: darunter Wero, den Business KI Hub, die S-Vorteilswelt und New Search.

**Finmas**
Finmas ist Gestalterin für Immobilie & Finanzierung in der Sparkassen-Finanzgruppe. Mit digitalen Ökosystemen und Marktplätzen für Baufinanzierungen und Privatkredite schaffen wir durchgängige digitale Kundenerlebnisse und steigern den Customer Lifetime Value. Wir unterstützen Sparkassen dabei, Kundinnen und Kunden entlang der Customer Journey zu begleiten: von der ersten Anfrage über die *Transparente Beratung* im Kontext der Finanzierung bis zu weiteren Services rund um die Immobilie. Gemeinsam mit unseren Partnerinnen und Partnern ermöglichen wir jährlich über 54.000 Wohnträume.

**GuideCom**
Seit über 25 Jahren ist GuideCom eng in der Sparkassen-Finanzgruppe verankert. Der Münsteraner Digitalisierungspartner für Banking, HR und Management arbeitet mit nahezu allen Sparkassen und Verbundpartnern zusammen. Als zertifizierter Partner der Finanz Informatik ergänzt GuideCom die FI-Systemlandschaft mit seiner HR Suite, seinen Banking-Lösungen und maßgeschneiderten Management-Anwendungen. Insgesamt vertrauen heute rund 750 Unternehmen auf diese Lösungen.

**IBM | Cisco**
IBM ist ein führender Anbieter von Technologie- und Infrastrukturservices sowie Lösungen für KI, Hybrid Cloud und Quantum. Als strategischer Technologiepartner unterstützt IBM die Finanz Informatik und den Sparkassenverbund bei der sicheren digitalen Transformation. Im Infrastrukturumfeld ist IBM gemeinsam mit dem Hersteller Cisco Ansprechpartner für Sparkassen und die Finanz Informatik – insbesondere für Videokonferenz-, Collaboration- und Netzinfrastrukturlösungen. Webex by Cisco bietet intelligente, KI-gestützte Collaboration- und Customer-Experience-Lösungen für modernes Arbeiten – sicher, flexibel und nahtlos integriert.

**Sparkassen Rating und Risikosysteme**
Die Sparkassen Rating und Risikosysteme ist zentraler Dienstleister für Verfahren des Risikomanagements in der Sparkassen-Finanzgruppe. Sie unterstützt die Institute mit Standardlösungen in den Bereichen Risikomessung und -steuerung, regulatorische Banksteuerung sowie Data Analytics in der Vertriebssteuerung. Darüber hinaus bietet sie den Instituten in diesen Bereichen individuelle Anpassungen ihrer Standards an.

# Heimvorteil durch KI

Auf dem FI-Forum 2026 können Besucherinnen und Besucher hautnah erleben, wie umfassend Künstliche Intelligenz (KI) die Sparkassen-Finanzgruppe heute schon unterstützt und künftig weiter voranbringt. Als zukunftsweisende Technologie, ist KI bereits bei vielen Lösungen und Prozessen für die Sparkassen integriert. Der Heimvorteil: Die Finanz Informatik entwickelt KI auf eigener Infrastruktur und verbindet Technologie mit relevantem Verbundwissen und den Erfahrungen der Sparkassen. So bleiben Daten und Kontrolle in der Sparkassen-Finanzgruppe, während passgenaue Lösungen für konkrete Aufgaben im Alltag entstehen.

Das **FI-Forum** bietet die einmalige Chance das Thema KI während der gesamten Veranstaltung zu erleben.

### KI-Straße – der KI in die Praxis folgen

Entlang der KI-Straße auf dem FI-Forum erfahren Besucherinnen und Besucher wie Künstliche Intelligenz bereits heute die Lösungen und Prozesse der FI unterstützt. Eine rote Verbindungsfläche führt durch die Ausstellung und verbindet ausgewählte Messestände aus verschiedenen Themenwelten. Interessierte entdecken so konkrete Anwendungen und können sich von diesen inspirieren lassen.

### Spark-Plaza – Hier treffen Ideen auf Anwendungen

Die Spark-Plaza ist die zentrale Sonderfläche für Künstliche Intelligenz. Hier stehen der S-KIPilot, neue Technologien und konkrete Einsatzmöglichkeiten im Mittelpunkt. Der Name verbindet zwei Ideen:

**Der Spark** steht für den Funken, der entsteht, wenn Menschen, Ideen und Erfahrungen zusammenkommen.

**Die Plaza** beschreibt einen offenen Ort für Austausch, Entdecken und Mitgestalten. So entstehen aus neuen Impulsen konkrete Ideen für den Sparkassenalltag.

### Ideensturm – Mitmachen, damit KI noch besser unterstützen kann

Für den S-KIPilot wird es auf dem FI-Forum einen »Ideensturm« geben. Teilnehmende können hier ihre Ideen einbringen, um noch weitere Anwendungsfälle für den S-KIPilot zu finden und damit für noch mehr Zielgruppen zu erreichen. Für jede Idee vergeben wir ein SKIP Plüschtier.

### Guided Tours – Mit Fachleuten auf Entdeckungstour

Die Guided Tours führen unter anderem gezielt zu ausgewählten Stationen der KI-Road und der Spark-Plaza. Expertinnen und Experten zeigen anhand konkreter Lösungen, wie KI bereits heute in der Sparkassen-Finanzgruppe eingesetzt wird und welche Perspektiven sich daraus für morgen ergeben.

Von konkreten Lösungen auf der KI-Road bis zu neuen Impulsen auf der Spark-Plaza: Das FI-Forum zeigt, wie wir gemeinsam Künstliche Intelligenz als Heimvorteil für die Sparkassen-Finanzgruppe nutzen können.


S-KIPilot
Natürlich! Hier ist dein übersetzt
Anschreiben-übersetzt.do

# Heimvorteil im Verbund

Auf dem FI-Forum 2026 zeigt Finanz Informatik Technologie Service (FI-TS), wie das Unternehmen – auch im Verbund mit der Finanz Informatik (FI) – sichere, resiliente und zukunftsfähige IT für die Sparkassen-Finanzgruppe praktisch unterstützt.




Im Mittelpunkt des Auftritts von FI-TS auf dem diesjährigen FI-Forum stehen zentrale Zukunftsthemen der IT für die Finanzwirtschaft: digitale Souveränität, resiliente IT-Infrastrukturen, Cybersecurity, Künstliche Intelligenz und souveräne Cloud-Nutzung. Besucherinnen und Besucher erfahren, wie FI-TS diese Themen aus Sicht eines IT-Partners der Finanzwirtschaft einordnet.

## Von Infrastruktur bis digitale Souveränität

Das Veranstaltungsprogramm von FI-TS greift diese Punkte auf: Gemeinsam mit der FI plant FI-TS Vorträge zu Cybersecurity und Künstlicher Intelligenz. Zudem wird FI-TS dem Thema Digitale Souveränität einen Vortrag widmen und gibt eine Masterclass zur Finance Cloud. In dieser zeigt der IT-Provider, wie Finanzinstitute die Cloud-Nutzung in regulierten Umgebungen mit Hilfe des Finance Cloud Orchestrators souverän steuern können.

Am Stand verbindet FI-TS diese Zukunftsthemen mit konkreten Betriebs- und Lösungsszenarien. Dabei geht es nicht um Einzelthemen, sondern um die Frage, wie stabile Infrastrukturen, sichere Betriebsmodelle und souveräne Cloud-Architekturen im Alltag der Finanzwirtschaft zusammenspielen.

## Gruppenstärke in der Praxis

Wie Gruppenstärke in der Praxis funktioniert, zeigen Corporate WAN und Corporate Internet Access. FI-TS hat die beiden Lösungen gemeinsam mit der FI entwickelt. Vorgestellt wurden sie bereits im Vorfeld des FI-Forums in Frankfurt a.M. Sie sollen Netz- und Internetanbindungen für Kunden aus der Finanzwirtschaft resilienter aufstellen, unterstützen ein georedundantes Betriebsmodell, erhöhen die Verfügbarkeit kritischer IT-Services und verbinden leistungsfähige Anbindung mit Schutz vor Cyberangriffen. Damit stehen sie für einen Ansatz, der Stabilität und Sicherheit von Beginn an zusammendenkt.

### FI-TS auf dem FI-Forum 2026

- **Standnummer:** 39
- **Standfläche:** 16 m²
- **Vorträge:** Digitale Souveränität, Cybersecurity, Künstliche Intelligenz
- **Masterclass:** Finance Cloud und Finance Cloud Orchestrator

# »Private Banking der Zukunft erleben«

**Wie verändert sich Private Banking in den kommenden Jahren? Welche Rolle spielen Künstliche Intelligenz, veränderte Kundenerwartungen und der demografische Wandel? Auf dem FI-Forum 2026 stellt inasys genau diese Fragen in den Mittelpunkt des eigenen Auftritts.**

Neue Kundengenerationen, fehlende Fachkräfte, steigende Komplexität in Private Banking und Vermögensberatung sowie Künstliche Intelligenz stellen Sparkassen vor neue strategische und operative Fragen. Viele Institute beschäftigen sich deshalb intensiv damit, welche Rolle Beratung künftig spielt, wie KI das Geschäft verändert und wo neue Wachstumspotenziale entstehen. Diese Themen stehen deshalb im Mittelpunkt des Auftritts von inasys auf dem FI-Forum 2026.

**Erlebniswelt statt klassischer Messeauftritt**

Als Kompetenzcenter für innovative Lösungen im Private Banking und in der Vermögensverwaltung in der Sparkassen-Finanzgruppe bringt inasys bei seinem Auftritt Sparkassen, Fachthemen und Zukunftsfragen zusammen. Im Mittelpunkt stehen unterschiedliche Perspektiven auf die Beratung von morgen. Der Auftritt ist dabei konsequent von Dialog und Interaktivität geprägt. Als Einstieg lädt beispielsweise ein »Zukunftsradar« die Besucher zu Einschätzungen über Themen wie die Rolle von Künstlicher Intelligenz im Private Banking, die Zukunft des Beratungsgesprächs, die Gewinnung neuer vermögender Kundengruppen oder die Entwicklung der Beratung zur Lebensphasenbegleitung ein.

Der Messeauftritt von inasys stellt dabei zentrale Perspektiven in den Mittelpunkt: die Rolle von KI in der Beratung, die Entwicklung hin zu einer ganzheitlichen Vermögensbetrachtung, die Erwartungen neuer Kundengenerationen sowie die Zukunft der Sparkassen zwischen Fachkräftemangel, Wachstum und Beratungsqualität.

**MasterClass und Zukunftswerkstatt als Vertiefung**

Eine dieser Perspektiven vertieft die MasterClass »KI trifft Beratung – Das neue Strategiegespräch im Private Banking«. inasys stellt dort das neue »Private Banking Plus – Strategiegespräch« vor und diskutiert, wie sich Beratung vor dem Hintergrund von Wachstum, Transformation, demografischem Wandel und Künstlicher Intelligenz weiterentwickeln kann.

Das Workshop-Event »Zukunftswerkstatt Private Banking« hingegen nimmt Beratung, Kundenbeziehungen und Geschäftsmodelle noch breiter in den Blick. Im Mittelpunkt stehen hier unterschiedliche Entwicklungsszenarien – von hochgradig personalisierten Beratungsmodellen über hybride Beratungsansätze bis hin zum Zusammenspiel von Mensch und Maschine in der Vermögensberatung.

»Mit Messestand, MasterClass und Zukunftswerkstatt greifen wir zentrale Fragen auf, die Sparkassen im Private Banking und in der Vermögensverwaltung bewegen«, erläutert Peer Hannig, Geschäftsführer inasys und lädt gemeinsam mit Dr. Christian Kastner, Vorsitzender der Geschäftsführung inasys, zum Besuch ein: »Kommen Sie gerne vorbei und denken Sie diese Themen mit uns weiter – am Stand, in den Formaten und im persönlichen Austausch. Wir freuen uns auf Sie.«

**inasys auf dem FI-Forum 2026**
Stand Nr. 9

**Zukunftswerkstatt Private Banking**
03.11.2026 (13:30 – 14:00 Uhr)

**Masterclass »KI trifft Beratung«**
04.11.2026 (11:45 – 12:15 Uhr)

# Strategische Partnerschaft mit der Finanz Informatik

Mit der laufenden IT-Transformation verlagert die LBS NordWest ihren technischen IT-Betrieb und sämtliche Anwendungen bis 2027 zur Finanz Informatik.

Im Mittelpunkt dieser Umstrukturierung steht dabei nicht nur der technische Umzug der Daten, Software und Infrastruktur, sondern der Ausbau einer bereits bestehenden strategischen Partnerschaft: Die FI betreibt schon heute das zentrale System OSPlus für die LBS-Gruppe und ist als IT-Dienstleister der Sparkassen-Finanzgruppe eng mit den Anforderungen der Finanzdienstleistungsbranche vertraut.

Die Entscheidung zur Transformation ist eine Antwort auf mehrere Herausforderungen zugleich: den Fachkräftemangel in der IT, den demografisch bedingten Wissensverlust, steigende Cyber-Risiken sowie wachsende regulatorische Anforderungen wie MaRisk und DORA. Durch die Bündelung bei der Finanz Informatik kann die LBS NordWest auf spezialisiertes Know-how, moderne Sicherheitstechnologien und effizientere regulatorische Prozesse zugreifen.

Die Finanz Informatik leistet als zentraler technischer Dienstleister der LBS NordWest zudem einen wesentlichen Beitrag zur Verbundstrategie der Sparkassen-Finanzgruppe. Weniger Schnittstellen bedeuten mehr Sicherheit, mehr Standardisierung und eine engere Anbindung an die Sparkassen als wichtigste Vertriebspartnerinnen. Für die Mitarbeitenden entstehen moderne, flexible Arbeitsplätze mit neuen Kollaborationsmöglichkeiten – ein Plus für standortübergreifende Zusammenarbeit, mobiles Arbeiten und digitale Prozesse. So schafft die LBS NordWest Freiräume für strategische Zukunftsthemen wie die digitale Transformation, KI und Prozessmanagement.



**Frank Demmer**
Vorsitzender des Vorstands

LBS Landesbausparkasse NordWest
Himmelreichallee 40
48149 Münster
www.lbs.de

»Die IT-Transformation zur FI ist für die LBS NordWest weit mehr als nur eine technische Migration: Sie ist eine strategische Weichenstellung! Sie stärkt Sicherheit, Standardisierung und Verbundfähigkeit – und schafft Freiräume für unsere Zukunftsthemen.«



# Gemeinsam in eine standardisierte und zukunftsfähige IT-Landschaft

Die Zusammenarbeit zwischen der LBS NordWest und der Finanz Informatik ist ein wesentlicher Baustein für eine moderne, stabile und effizient betreibbare IT-Landschaft. Besonders in der strukturierten Detailplanung sowie der operativen Umsetzung zeigt sich die Stärke dieser Partnerschaft.

Technisch profitiert die LBS NordWest von einer standardisierten Zielumgebung an 185 Standorten, 1.150 neuen Standardarbeitsplätzen und moderner Konferenztechnik. Die Ablösung von Notes/Domino durch Outlook verbessert die Integration von Mail- und Kalenderprozessen und schafft eine zukunftsfähige Kommunikationsplattform. Hinzu kommen die Migration und Neuordnung der Filesysteme sowie die Nutzung von Teamroom und OneDrive, wodurch Datenhaltung, Zusammenarbeit und Supportfähigkeit deutlich verbessert werden.

Auch im Betrieb entstehen klare Vorteile: Der Support wird über standardisierte Kanäle zentral bei der Finanz Informatik gebündelt. Das erhöht Transparenz, verkürzt Abstimmungswege und sorgt für nachvollziehbare Prozesse. Gleichzeitig werden Altsysteme konsequent abgebaut und bestehende Anwendungen durch moderne Standards ersetzt.

Gerade bei einer Transformation dieser Größenordnung ist die enge und verlässliche Zusammenarbeit zwischen Finanz Informatik und LBS NordWest ein großer Erfolgsfaktor. Sie verbindet technologische Kompetenz mit operativer Umsetzungsstärke – und schafft so eine belastbare Grundlage für den zukünftigen IT-Betrieb.



**Balen Soran**
Leiter IT-Organisation

**LBS Landesbausparkasse NordWest**
Himmelreichallee 40
48149 Münster
www.lbs.de

»Die enge Zusammenarbeit mit der Finanz Informatik verbindet technologische Kompetenz mit operativer Stärke – und schafft eine belastbare Grundlage für unseren zukünftigen IT-Betrieb.«



# DATEN BANK BETRIEB

## in guten Händen

**Mit der neuen Dienstleistung »IT-Service: Managed Service SQL« übernimmt die FI den sicheren und regulierungskonformen Betrieb von MS-SQL-Datenbanken – und entlastet die Institute damit spürbar.**

Ob Spezialanwendung im Vertrieb, individuelle Fachlösung oder als »historisch gewachsene Eigenentwicklung«: In vielen Sparkassen laufen heute geschäftskritische Anwendungen auf Microsoft-SQL-Datenbanken. Dahinter verbirgt sich das relationale Datenbank-Management-System des Softwareunternehmens, das das Speichern, Verwalten und Auswerten großer Datenmengen möglich macht. Für Banken und Sparkassen ist es die Standardlösung für die sichere und zuverlässige Verwaltung von Finanztransaktionen, Kundendaten sowie für Reporting und Auswertungen.

## Komplexität steigt, die Kosten auch

Deren Betrieb wird jedoch zunehmend anspruchsvoll. Der demografische Wandel in den nächsten Jahren verschärft den Fachkräftemangel auch in den Sparkassen, und steigende regulatorische Anforderungen treiben Kosten und Komplexität in die Höhe. Nicht jedes Institut kann und will das dafür nötige Spezialwissen dauerhaft im eigenen Haus vorhalten.

Genau hier setzt die Finanz Informatik (FI) mit ihrem neuen Managed Service an. Mit »IT-Service: Managed Service SQL« erweitert sie ihr etabliertes Produkt »IT-Service: Betrieb individueller Server und Anwendungen« um eine eigene Betreuungsoption für SQL-basierte Anwendungsdatenbanken. Die Institute können damit den kompletten MS-SQL-Datenbankbetrieb auf ihrem sparkassenindividuellen Server (SIA-Server) an die FI auslagern – sicher, konform und individuell konfigurierbar.

## Rundum-Paket vom Betrieb bis zum Audit

Die neue Dienstleistung bündelt damit alles, was ein professioneller Datenbankbetrieb heute braucht. Die FI übernimmt die Bereitstellung, Administration und Aktualisierung der Datenbankinstanz einschließlich regelmäßiger Patches und Updates nach FI-Standardverfahren. Im Rahmen des FI-Schwachstellenmanagements werden Risiken analysiert und mit Microsoft abgestimmte Handlungsempfehlungen erstellt und dokumentiert. Auf Wunsch überwacht ein Audit-Baustein zusätzlich Anmeldevorgänge und Berechtigungsaktivitäten auf Instanz-Ebene.

Für Transparenz sorgt das proaktive Monitoring mit dem SQL-Analyse-Tool Redgate Monitor: Monatlich erhalten die Institute automatisch per E-Mail einen sogenannten »Gesundheitsbericht« zu Server und Instanz. Daraus werden proaktiv Optimierungsvorschläge erzeugt und dem Kunden vorgestellt.

Auch die überwachte Sicherung und Wiederherstellung ist Teil des Pakets: Regelmäßig weist die FI die Wiederherstellung einer Datenbank aus der Rücksicherung nach, damit die Institute im Ernstfall auf der sicheren Seite sind. Abgerundet wird das Angebot durch Beratung und Support – von der Umsetzung von Changes bei Betriebssystem-, Datenbank- und Applikations-Updates bis zur Unterstützung bei Server-Konfiguration und Backup-Einstellungen.

Ein Pluspunkt für alle Sparkassen, die jetzt oder demnächst einen Umstieg planen: Die Migrationsunterstützung bei der Übernahme von Daten aus vorhandenen Datenbanken ist inkludiert – auch beim Wechsel von anderen Datenbanksystemen wie Oracle zu MS SQL.

## Einfach bestellen im FI-Serviceportal

Bestellt wird die Leistung direkt online im FI-Serviceportal über den SIA-Server-Auftrag – wahlweise als »Aufbau« für einen neuen Server oder als »Einzeländerung« für einen bereits produktiven SIA-Server. Die monatlichen Kosten werden bereits bei der Bestellung angezeigt und transparent mit auf der SIA-Abrechnung aufgeführt. Pro SIA-Server sind bis zu vier Instanzen bestellbar, je Instanz können beliebig viele Datenbanken eines Anwendungsherstellers betrieben werden. Die notwendige SQL-Server-Lizenz stellt das Institut bei.

Nach der Freigabe durch die Sparkasse und nach dem FI-internen Genehmigungsprozess startet ein mehrstufiger Onboarding-Prozess, für den mindestens vier Wochen einzuplanen sind. Dabei werden unter anderem das kundenspezifische Reporting festgelegt, Zugriffsberechtigungen verifiziert und die Backup-Parameter ermittelt. Wichtig zu wissen: Erst mit der Abnahme durch das Institut beginnt die Fakturierung – abgerechnet wird monatlich, transparent und automatisch.

## Gut vorbereitet auf Windows Server 2025

Besonders attraktiv ist der Service auch mit Blick auf die anstehende Migration auf Windows Server 2025: Bestandskunden der Dienstleistung erhalten eine kostenfreie Unterstützung bei der SQL-Migration – von der Einstellung des Betriebssystems über die Migration der SQL-Server-Version bis hin zur Zusammenlegung oder Aufteilung von Datenbanken. Die FI empfiehlt, den Migrationstermin frühzeitig abzustimmen, um Doppelberechnungen für alte und neue Server zu vermeiden.

## Fazit: Hoheit behalten, Betrieb übergeben

Mit dem »IT-Service: Managed Service SQL« verbinden die Institute das Beste aus zwei Welten: Sie behalten die fachliche Hoheit über ihre Anwendungen und den administrativen Zugriff auf ihre Systeme – und geben zugleich Betrieb, Wartung und Optimierung in erfahrene Hände. Das schafft Freiräume, senkt Risiken und stellt sicher, dass der Datenbankbetrieb jederzeit den aufsichtsrechtlichen Anforderungen entspricht.




# EINE APP FÜR ALLE FREIGABEN

*Authentifizierung einfach machen.*

Nur noch eine App, um Freigaben im Online-Banking, E-Commerce oder im Gespräch mit Sparkassenmitarbeitenden zu bestätigen? Mit der S-pushTAN-App wird dieser Traum wahr.




Anbindung verschiedener Fachanwendungen an die S-pushTAN-App

**3-D Secure …**

… ist ein Sicherheitsverfahren für Online-Kartenzahlungen, bei dem der Karteninhabende eine Transaktion zusätzlich per App, TAN oder biometrischem Merkmal bestätigt. Damit soll das Risiko von Kartenmissbrauch im E-Commerce gesenkt werden. Bei Visa wird das Verfahren als Visa Secure, bei Mastercard als Mastercard Identity Check bezeichnet.

Die schrittweise Anbindung verschiedener Fachanwendungen wie Telefonie oder Online-Banking an den Zentralen Authentifizierungsservice (ZAS) bildet die Basis für diesen Schritt. Wie der ZAS funktioniert, erfahren Sie im Artikel »Mit der S-pushTAN-App und der Geräteerkennung auf der sicheren Seite«.

Bei Kreditkartenzahlungen im Rahmen von 3-D Secure erfolgte die starke Kundenauthentifizierung bisher überwiegend durch die S-ID-Check-App. Bei Zahlungen mit Debitkarten und im Online-Banking kam meist die S-pushTAN-App zum Einsatz. Zur Freigabe ihrer Zahlungen benötigten Kundinnen und Kunden bisher also zwei verschiedene Apps.

Die Registrierung für neu ausgestellte Sparkassen-Cards mit Co-Badge (Debitkarten), Kreditkarten sowie Business Cards ist besonders einfach. Denn für diese Karten wird seit Mitte 2025 automatisch die S-pushTAN-App zur Teilnahme am 3-D-Secure-Verfahren eingerichtet. Das etablierte Verfahren vereinfacht die Nutzung von Debit- und Kreditkarten im E-Commerce.

Anders verhält es sich dagegen für Karteninhabende, die bisher noch die S-ID-Check-App nutzen. Die Umstellung dieser Kundengruppen erfolgt übergeordnet durch die enge Zusammenarbeit zwischen Finanz Informatik (FI), der S-Payment und den Processing-Dienstleistern von qards. Auf Sparkassenebene werden Kundinnen und Kunden in fünf Gruppen eingeteilt. Die Zuordnung richtet sich unter anderem nach technischen Voraussetzungen, Registrierungswegen und der Art der Ansprache.

### Einfache Umstellung dank Überführungsassistent

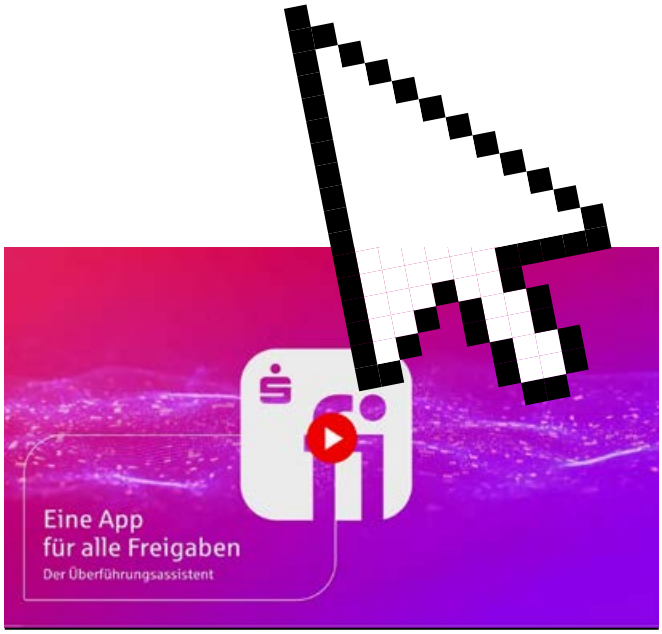
Um 3-D Secure mit der S-pushTAN-App zu nutzen, müssen sich Karteninhabende aktiv neu registrieren. Dafür steht in der S-pushTAN-App seit Mitte Juli ein Überführungsassistent zur Verfügung: Wird die S-pushTAN-App geöffnet, um zum Beispiel eine Freigabe im Online-Banking zu erteilen, weist die App nachgelagert per Push-Nachricht auf den Überführungsassistenten hin. Dieser zeigt die entsprechenden Karten an und führt die Registrierung für 3-D Secure mit pushTAN durch. Wenn es gerade nicht passt, erinnert der Überführungsassistent beim nächsten App-Start erneut an die Umstellung. Nach erfolgreicher Umstellung werden alle aktuellen sowie künftigen Karten automatisch für 3-D Secure registriert.

## Mitarbeitende als Schlüssel zum Projekterfolg

Die Mehrheit der Kundinnen und Kunden kann bequem den Überführungsassistenten nutzen. Komplexer verhält es sich beispielsweise bei Kundinnen und Kunden mit einer Business Card. Für deren Registrierung müssen zwingend die handelnde Person des Unternehmens und der Karteninhabende den Registrierungsprozess durchlaufen und den Bedingungen für 3-D Secure zustimmen. Dabei spielen die Mitarbeitenden in den Sparkassen eine zentrale Rolle. Sie hinterlegen Daten in OSPlus vollständig, begleiten Kampagnen und steuern Kommunikationsmaßnahmen bei Bedarf nach.

Im Gespräch mit dem FI-Magazin schildern Beteiligte aus der Kreissparkasse Bautzen und der Sparkasse Karlsruhe sowie der S-Payment ihre Erfahrungen aus dem Projekt.

**Hier finden Sie das Interview mit den beteiligten Sparkassen und der S-Payment.**
www.f-i.de

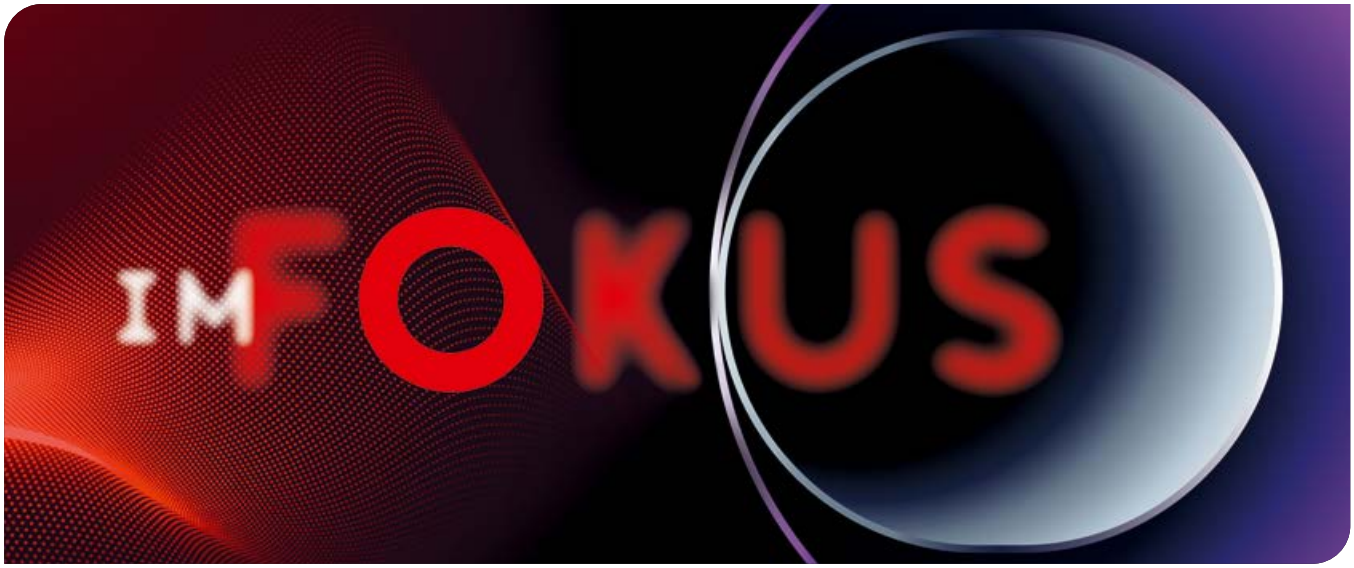



**Im FI-Kundenportal steht ein Film zum Überführungsassistenten zur Verfügung.**
fi-kundenportal.intern

### S-pushTAN-App …

… bündelt künftig alle Freigaben für Online-Banking, E-Commerce und Kartenzahlungen. Bisher waren dafür S-pushTAN-App und S-ID-Check-App nötig. Durch die Anbindung an den Zentralen Authentifizierungsservice (ZAS) und mit Hilfe eines Überführungsassistenten können Privatkunden einfach auf 3-D Secure in der S-pushTAN-App wechseln. Sparkassen berichten von einem reibungslosen Start, besonders im Privatkundensegment. Langfristig soll die Vereinheitlichung Prozesse vereinfachen, den Support erleichtern und die Nutzung für Kundinnen und Kunden deutlich komfortabler machen.





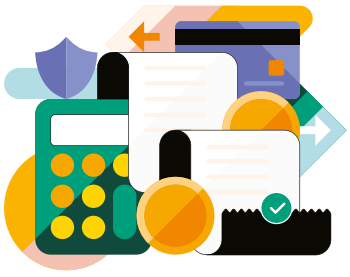

# Supportanfragen Banksteuerung nun über zentrales Ticketsystem

SRPlus bündelt die Bearbeitung von Supportanfragen in der Banksteuerung und sorgt so für klarere Abläufe in den Instituten.

Seit dem 1. August 2026 werden auch fachlich-methodische Supportanfragen in der Banksteuerung mit SRPlus, dem zentralen Ticketsystem der Finanz Informatik, bearbeitet. Die Vorteile für die Institute liegen auf der Hand: Die Bearbeitung der Anfragen erfolgt über ein zentrales Ticketsystem statt über parallele Prozesse in unterschiedlichen Systemen. Das schafft für sie mehr Transparenz, vereinfacht die Zusammenarbeit und reduziert den administrativen Aufwand für die Mitarbeitenden in den Instituten.

## Einheitlicher Prozess für die Institute

Mit dem Projekt adressierte die FI einen langjährigen Wunsch der Institute. Hinter dem Erfolg steht das Projektteam, das den Wechsel zu SRPlus in einer dreistufigen Pilotierungsphase vorbereitete. In dem gemeinsamen Team brachten seit Ende 2025 Regionalverbände, Kundenservice und Anwendungsentwicklung der Finanz Informatik sowie die SR ihre jeweilige Expertise ein. Gemeinsam führten sie unterschiedliche Perspektiven zusammen, berücksichtigten Erfahrungen aus der Praxis frühzeitig und entwickelten die Lösungen weiter.



## Gemeinsam zur praxistauglichen Lösung

Einen wichtigen Beitrag leisteten dabei die Beteiligten aus SR, Kundenservice und SRPlus-Team sowie die Pilot-Regionalverbände Bayern, Baden-Württemberg, Westfalen-Lippe und Hessen-Thüringen. Die SR brachte ihre fachliche Perspektive ein, der Kundenservice begleitete die Umstellung mit Schulungsangeboten, Open-Door-Sessions und der Klärung zahlreicher Fragen. Das SRPlus-Team unterstützte die Termine und die Umsetzung der Anforderungen an ein gemeinsames System. Die Pilot-Regionalverbände gaben mit ihrem kontinuierlichen Feedback und ihren Erfahrungen aus der täglichen Praxis wertvolle Impulse für die Weiterentwicklung.

Damit hat das Projekt gezeigt, was möglich ist, wenn Organisationen nutzerzentriert und partnerschaftlich an einem gemeinsamen Ziel arbeiten. Das Ergebnis: eine Lösung, die einen weiteren Beitrag zur Standardisierung in der Sparkassen-Finanzgruppe leistet und sich konsequent an den Bedürfnissen der Institute und ihrer täglichen Arbeitspraxis orientiert.




DARLEHEN
SCHNELLER
AUSZAHLEN



Die Stadt- und Kreissparkasse Leipzig hat den Valutierungsprozess mit OSPlus_neo eingeführt. Im Interview erläutert Sandra Rothe, Gruppenleiterin Prozesssteuerung Aktiv, welche Erfahrungen die Sparkasse gesammelt hat, was andere Institute daraus lernen können und was sich durch den neuen Valutierungsprozess für die Kundinnen und Kunden verändert hat.

FI-Magazin: **Die Sparkasse hat die Valutierung mit OSPlus_neo im letzten Jahr ganzheitlich eingeführt. Wie sind Sie dabei konkret vorgegangen?**

Sandra Rothe: Wir hatten bereits die Baufi_neo, damals noch 2.0, eingeführt. Schlüsselvoraussetzung war jedoch die Nutzung des Dokumenten-Upload 2.0. Der Einstieg in die Valutierung mit OSPlus_neo erfolgte über die Open-Door-Session der FI. Im Juni 2025 haben wir mit der Pilotierung/Verprobung im kleinen Kreis mit Kollegen aus Markt, Marktfolge und Prozessmanagement mit einfachen Valutierungen aus dem Privatkundenmarkt begonnen. Mit den ersten Kunden haben wir über die von der FI empfohlene Vanity-URL getestet. Mit zunehmender positiver Erfahrung wurden dann auch komplexere Konstellationen über den Prozess abgebildet und ein größerer Anwenderkreis eingebunden.

Ende 2025 erfolgte die Freischaltung des Valutierungsprozesses inkl. der Fördermittelvalutierung mit automatischer Buchung für den Bereich der privaten Baufinanzierung. Zeitgleich startete die Testphase für die Valutierung gewerblicher Darlehen und des Dokumenten-Uploads im Firmenkundensegment. Die flächendeckende Einführung des Valutierungsprozesses erfolgte zum 01.07. dieses Jahres. Wichtig war uns die Zusammenarbeit und der kontinuierliche Austausch mit allen Bereichen, um Stück für Stück in den neuen Prozess einzutauchen.

FI-Magazin: **Welche Tipps würden Sie anderen Sparkassen geben, die den Valutierungsprozess implementieren oder optimieren wollen?**

Sandra Rothe: Die Testphasen haben sich sehr bewährt. Es waren aus den jeweiligen Bereichen Mitarbeiter von Anfang an eingebunden. Durch die regelmäßig stattfindenden Austauschrunden konnten die Kollegen die gesammelten Erfahrungen teilen, »Stolpersteine« schnell aus dem Weg räumen und Routine bei der Bearbeitung erlangen. Dies steigerte die Akzeptanz für den neuen Prozess und zudem konnten die Testteilnehmer zugleich als Multiplikatoren und erste Ansprechpartner in ihren jeweiligen Teams fungieren. Die Führungskräfte haben die Mitarbeiter im Rahmen der Umstellung motivierend unterstützt und auf die konsequente Nutzung des neuen Prozesses hingewirkt, insbesondere an der Schnittstelle zwischen Markt und Marktfolge.

Vor dem Flächeneinsatz haben wir Schulungen an Echtkunden für die Berater durchgeführt und für einen Übergangszeitraum regelmäßige Sprechstunden angeboten, um noch mehr Sicherheit im neuen Prozess zu schaffen.

Die wichtigste Komponente für das Gelingen ist und bleibt der Kunde. Dieser ist bereits oder sollte frühzeitig im Rahmen der Beratung für das Online-Banking freigeschaltet bzw. ins Cockpit Immobilie geleitet werden. Damit kann er die Valutierung selbst beauftragen und reduziert den Erfassungsaufwand für den Berater erheblich und hilft das »6-Augen-Prinzip« zu vermeiden (bisher gibt es zur Vermeidung des 6-Augen-Prinzips, außer der Ausweitung der Zahlungsverkehrskompetenzen, noch keine sinnvolle Lösung).

Um den Kunden auf den Online-Valutierungsprozess aufmerksam zu machen und ihn erfolgreich durch den Prozess zu führen, haben wir in unsere selbst erstellten Kundenhinweise zur Valutierung eine Verlinkung und den QR-Code zum Cockpit Immobilie aufgenommen.

**FI-Magazin: Wie hat sich die Zusammenarbeit zwischen Kundenberatung und Kredit-Marktfolge mit dem Valutierungsprozess verändert? Gibt es Veränderungen hinsichtlich der Bearbeitungszeit und der Fehlerrate?**
Sandra Rothe: Durch die gemeinsame Testphase sind wir enger zusammengewachsen, das gegenseitige Verständnis für einander ist gestiegen. Mittlerweile wissen alle Beteiligten die Effizienzvorteile zu schätzen. Anfangs war es für die Kundenberater herausfordernd, den Kunden für den Online-Valutierungsprozess zu befähigen, um den eigenen Erfassungsaufwand für die Aufträge gering zu halten. Im Idealfall erfasst der Kunde nun alles selbst und bei »Folgevalutierungen ohne Auflagen« erfolgt die Direktbuchung durch den Kunden ohne Einbindung der Sparkasse. Für die Marktfolge hat sich der Bearbeitungsaufwand beim Mittelabruf von Förderdarlehen durch die automatische Buchung deutlich verringert. Ein Absprung ins FG-Center entfällt. Bis dato ist keine Erhöhung der Fehlerquote erkennbar.

**FI-Magazin: Welche Erfahrungen haben Sie mit dem medialen Einsatz gemacht?**
Sandra Rothe: Der Kundenberater muss dem Kunden den Prozess gut erklären, um Rückfragen oder Fehlerfassungen bei den Auszahlungsgründen zu vermeiden. Es gibt jedoch viele Kunden, die digital affin sind und den Prozess gern nutzen. O-Ton aus der Marktfolge: »Am liebsten sind mir aber die, die einen medial auszahlbaren Betrag hinterlegt bekommen haben.«



**Sandra Rothe**
Gruppenleiterin
Prozesssteuerung Aktiv

**Stadt- und Kreissparkasse Leipzig**
Humboldtstr. 25 · 04105 Leipzig
Bilanzsumme: 12,22 Mrd. Euro
www.sparkasse-leipzig.de

»Der Valutierungsprozess ermöglicht eine schnelle, fehlerfreie und medienübergreifende Auszahlung von Sparkassen- und Förderdarlehen, wodurch die Bearbeitungseffizienz gesteigert und die Kundenzufriedenheit erhöht wird.«

**FI-Magazin: Wie bewerten Sie die Möglichkeit, im selben Workflow Förderdarlehen und Sparkassendarlehen zu valutieren?**
Sandra Rothe: Das ist echt ein Mehrwert, zumal OSPlus_neo bei der Erfassung von mehreren Buchungen einmal eingegebene Daten als Vorschlag zur Befüllung vorgibt. Wünschenswert wäre die Möglichkeit, mehrere Auszahlungen bzw. die Aufteilung des Betrages an mehrere Empfänger in einem Vorgang für Förderdarlehen zu erfassen.



**FI-Magazin: Welche konkreten Tipps geben Sie den Marktfolge-Teams, um die Valutierung in OSPlus_neo optimal zu nutzen?**

Sandra Rothe: Leben Sie den Standardprozess. Lassen Sie sich auf die neue Vorgehensweise ein und nutzen Sie diese konsequent von Beginn an. Die Arbeit mit dem Dokumenten-Upload ist zunächst eine Umstellung und benötigt etwas Übung, denn erst wenn alle Unterlagen vorliegen, geht es zum nächsten Schritt. Auch wenn Auszahlungsaufträge ggf. aus anderen Eingangskanälen in der Übergangsphase ankommen, sollten diese trotzdem im Valutierungsprozess erfasst werden, um Routine zu erlangen und Erfahrungen zu sammeln.

**FI-Magazin: Erhalten Sie Feedback von Ihren Kundinnen und Kunden zum neuen Valutierungsprozess? Wenn ja, welches?**

Sandra Rothe: Wenn die Berater das Vorgehen gut erläutern und den Kunden ins Cockpit Immobilie führen bzw. Online-Banking vereinbaren, nehmen die Kunden dies sehr gut an. Sie wollen manchmal schneller auszahlen, als die Darlehen angelegt sind.

Ein Großteil des Geschäftes bei Sparkassen kommt auch über Vermittler, hier ist die direkte Einbindung des Kunden schwierig und er kann nicht unmittelbar von den Vorteilen des neuen Valutierungsprozesses profitieren. Ein Erklärvideo würde hier helfen bzw. es sollte ein Weg für die Online-Valutierung für vermittelte Kunden geschaffen werden. Wir versuchen bei diesen Kunden dennoch Online-Banking zu platzieren und den medialen Auszahlungsweg aufzuzeigen. Dies kommt bei den Kunden sehr gut an.

**FI-Magazin: Wie würden Sie den zentralen Nutzen des Valutierungsprozesses für Ihre Sparkasse in einem Satz zusammenfassen?**

Sandra Rothe: Der Valutierungsprozess ermöglicht eine schnelle, fehlerfreie und medienübergreifende Auszahlung von Sparkassen- und Förderdarlehen, wodurch die Bearbeitungseffizienz gesteigert und die Kundenzufriedenheit erhöht wird.

**FI-Magazin: Vielen Dank für das Interview.**

## Digitaler Komfort, Transparenz und Effizienz – Valutierung mit OSPlus_neo

Die Valutierung stellt für den Kunden den Abschluss seines Finanzierungsvorhabens dar. Ob Gutschrift auf das eigene Girokonto bei Modernisierungsmaßnahmen oder Buchung einer Kaufpreiszahlung an den Verkäufer, mit OSPlus_neo können Auszahlungen von Sparkassendarlehen und Förderkrediten sowohl in der Filiale als auch online durch den Kunden veranlasst werden. Der Workflow – von der Erfassung über die Prüfung bis zur Buchung – ist nahtlos integriert: Dokumente werden je nach Prozessphase digital angefordert, per Dokumenten-Upload hochgeladen und automatisch archiviert. Erfüllen die definierten Prüfkriterien die Vorgaben, erfolgt die Auszahlung sofort. Online kann der Kunde per TAN die Direktbuchung durchführen. Andernfalls wird der Vorgang zur Prüfung weitergeleitet.

**Die Vorteile für Institute sind:**

- **Effizienz:** Mehrere Darlehen können terminiert oder taggleich an verschiedene Empfänger ausgezahlt werden.
- **Transparenz:** Integrierte Prüfkriterien und eine Auszahlungschronik sorgen für Transparenz und verhindern Doppelbuchungen.
- **Automatisierung & Sicherheit:** Dokumente werden sofort archiviert, alle Online-Buchungen sind TAN-gesichert und entsprechen den regulatorischen Vorgaben.
- **Portfolio:** Bei Förderkrediten kann der Vorgang nach Abschluss automatisch an das entsprechende Durchleitungsinstitut weitergeleitet werden – keine manuelle Nacharbeit nötig.

**Für Kundinnen und Kunden bietet die Valutierung:**

- **Komfort:** Papierlose, TAN-gesicherte Direktbuchung mit nur wenigen Klicks.
- **Schnelligkeit:** Durch den Dokumenten-Upload können notwendige Unterlagen digital eingereicht werden.
- **Flexibilität:** Auszahlungen können jederzeit und ortsunabhängig über das Online-Banking oder das Cockpit Immobilie initiiert werden.

**Kurz gesagt:** OSPlus_neo verbindet Effizienz, Transparenz und Benutzerfreundlichkeit zu einem modernen ValutierungsWorkflow. Die Arbeitsabläufe der Institute werden dadurch entlastet, Kundinnen und Kunden haben ein schnelles, sicheres Auszahlungserlebnis.



Neue Serie: S-Neo in der Praxis

# EINFACH. VERTRAUT. GEFRAGT.

Wenige Wochen nach dem bundesweiten Start zeigt sich: S-Neo trifft den Bedarf vieler Kundinnen und Kunden der Sparkassen nach einem einfachen digitalen Zugang zum Wertpapiergeschäft. Das belegen erste Erfahrungen aus Instituten verschiedener Größenordnungen.

Nicht die Produktidee entscheidet über den Erfolg eines digitalen Angebots, sondern die Nutzung im Alltag. Bei S-Neo zeigt sich wenige Wochen nach dem bundesweiten Start: Kunden der Sparkassen finden schnell Zugang zum neuen Wertpapierangebot in der App Sparkasse – und auch die Institute, mit denen das FI-Magazin gesprochen hat, zeigen sich von der neuen Lösung überzeugt.

**Sparkasse KölnBonn:**
**Wenn's um Vertrauen geht – Sparkasse**

Einen ersten Eindruck davon, wie S-Neo in der Praxis angenommen wird, liefern die Erfahrungen der Sparkasse KölnBonn. Die Einführung und Weiterentwicklung von S-Neo war dabei das Ergebnis einer engen Zusammenarbeit mehrerer Teams und Fachbereiche der Sparkasse. Daniela Senger, Sparkassenbetriebswirtin im Bereich Grundsatz und Produkte, berichtet: »S-Neo ist bei unseren Kundinnen und Kunden sehr gut angekommen. Das zeigt sich vor allem daran, dass unsere Beratenden selten so viel positives Feedback zu einem neuen Angebot erhalten haben. Viele Kundinnen und Kunden finden es gut, dass wir jetzt ein konkurrenzfähiges Wertpapierangebot haben, das sie direkt bei ihrer Sparkasse nutzen können.«

Aus Sicht der Sparkasse KölnBonn zeigt sich dabei ein weiterer interessanter Aspekt: Viele Nutzer, die erstmals regelmäßig in ETFs investieren möchten, bevorzugen bewusst den Weg über ihre Sparkasse. Der Grund liegt für Senger auf der Hand: das Vertrauen der Kunden zu ihrer Sparkasse. Die S-Neo-Nutzer schätzten es, Wertpapiergeschäfte bei ihrem Institut abzuwickeln, das sie bereits kennen und bei dem bei Bedarf persönliche Ansprechpartner zur Verfügung stehen.



**Daniela Senger**
Sparkassenbetriebswirtin im Bereich Grundsatz und Produkte

**Sparkasse KölnBonn**
Hahnenstraße 57 · 50667 Köln
Bilanzsumme: 28, 77 Mrd. Euro
www.sparkasse-koelnbonn.de

**S-Neo erreicht digital affine Kundengruppen jeden Alters**

Dieses Bedürfnis nach einer Verbindung von digitaler Selbstständigkeit und persönlicher Ansprechbarkeit beschränkt sich dabei keineswegs auf einzelne Kundengruppen. Auch aus weiteren Instituten gibt es die Rückmeldung, dass S-Neo nicht nur jüngere Kundinnen und Kunden erreicht. Entscheidend ist weniger das Alter der Kunden als deren Erwartung an einen einfachen digitalen Zugang zum Wertpapiergeschäft.

Dabei trifft S-Neo auf eine bereits erfahrene Klientel, die die Lösung ihrer Sparkasse etwa sehr genau mit den Angeboten von Neobrokern vergleicht. So betreffen viele der Rückmeldungen an Institute Funktionen wie Watchlists, Preisalarme oder bestimmte Darstellungsformen in der Depotansicht.

Auch bei der Nutzung ergibt sich nach den ersten Wochen ein positives Bild: Die Nachfrage nach S-Neo bleibt stabil, zugleich nehmen Nutzungstiefe und Rückmeldungen aus der Praxis zu. Für die Institute ist das ein Hinweis darauf, dass S-Neo nicht lediglich aus Neugier eröffnet wird, sondern zunehmend im Anlagealltag der Kundinnen und Kunden ankommt.

**Landessparkasse zu Oldenburg:**
**Nachfrage entwickelt sich dynamisch**

Ähnliche Erfahrungen macht die Landessparkasse zu Oldenburg (LzO) laut Christian Skibbe, Vertriebsmanagement Privatkunden bei der LzO. Diese hat an der Praxisverprobung teilgenommen und kann so bei dem Gespräch mit dem FI-Magazin bereits auf einen längeren Zeitraum berichten. Von Beginn der Praxisverprobung im Januar bis Ende August wurden rund 650 neue S-Neo-Depots eröffnet. Wichtig dabei: Die LzO hat zunächst ausschließlich Kundinnen und Kunden ohne bestehendes Depot angesprochen. Dennoch entwickelte sich die Nachfrage dynamisch. Vor allen Dingen der offizielle Start, begleitet von der DSGV-Kampagne, beflügelte die Nachfrage weiter: Mehr als die Hälfte aller bis dahin eröffneten S-Neo-Depots wurden in den Monaten Juli und August eingerichtet. Für das Institut ein klarer Beleg für die Marktrelevanz des Angebots.





**Christian Skibbe**
Vertriebsmanagement
Privatkunden bei der LzO

**Landessparkasse zu Oldenburg**
Berliner Platz 1 · 26123 Oldenburg
Bilanzsumme: 13,10 Mrd. Euro
www.lzo.com

**Marke Sparkasse gewinnt**

Besonders wichtig ist aus Sicht von Skibbe zudem die strategische Wirkung des Angebots für die Marke Sparkasse: »Die Marke Sparkasse kennt jeder. Das Wertpapiergeschäft zählt jedoch bislang nicht zum wahrgenommenen Markenkern. Genau das ändert S-Neo.« Für digitale Selbstentscheider stünde mit S-Neo nun eine Lösung zur Verfügung, die diese Kundengruppe innerhalb der Sparkassenwelt adressiere und damit dazu beitrüge, die Kundenschnittstelle langfristig zu sichern. Dies trüge gleichzeitig dazu bei, die Wahrnehmung der Sparkassen im Wertpapiergeschäft kräftig zu stärken.

Bei der Realisierung von S-Neo komme laut Skibbe der Zusammenarbeit im Verbund eine zentrale Bedeutung zu. Das zeige die Praxisverprobung. Er hebt hier insbesondere die Zusammenarbeit mit den beteiligten Teams hervor: »Unsere Themen aus der Praxisverprobung wurden schnell aufgenommen, priorisiert und umgesetzt. Der Draht zum Team der FI und der Star Finanz war kurz, Probleme wurden offen besprochen, und wir hatten jederzeit das Gefühl: Alle arbeiten daran, dass wir zum Marktstart eine Lösung haben, die im Kundeneinsatz funktioniert. Für mich ist S-Neo deshalb ein gutes Beispiel dafür, wie die FI beides leistet: stabile Lösungen für die Gruppe und Tempo, wenn es darauf ankommt.«

**Fazit**

Einfach, vertraut, gefragt: Dieser Dreiklang zieht sich durch die Rückmeldungen der Sparkassen. Aus Sicht der Institute senkt S-Neo die Einstiegshürde ins Wertpapiergeschäft, stärkt die vertraute Marke Sparkasse im Wertpapiergeschäft und trifft auf eine sehr gute Nachfrage.



# Von der Idee zum Jugendmodus in der App

Welche Reise steckt hinter einem neuen App-Feature? Beim Jugendmodus der App Sparkasse begann alles mit einer Studie des Sparkassen Innovation Hubs (S-Hub) zu den Bedürfnissen junger Kundinnen und Kunden.

Im Mittelpunkt der Studie standen die sogenannten Generationen Alpha (Jahrgang ab circa 2010 bis 2025) und Z (Jahrgang ab ca. 1997 bis 2010). Was alle Kinder und Jugendlichen dieser Jahrgänge verbindet, ist der frühe und selbstverständliche Kontakt mit digitalen Technologien. Dieser prägt ihr Kommunikationsverhalten, ihre Werte und ihre finanzielle Bildung.

## Nutzerfeedback als Kompass

Auf Basis der Studienergebnisse führte das Team des S-Hubs einen Product-Discovery-Workshop durch. Dort entstand die Vision: Kinder sollen spielerisch den Umgang mit Geld lernen, während Eltern die Kontrolle behalten. Im Workshop entwickelten Expertinnen und Experten aus den Sparkassen gemeinsam mit den Mitgliedern des S-Hubs erste Funktionen und testeten diese direkt mit Nutzerinnen und Nutzern. In zehn Interviews befragten sie Kinder im Alter von 8 bis 16 Jahren und deren Eltern zum Prototypen.

Die gewonnenen Erkenntnisse flossen in eine Überarbeitung ein, die anschließend in einer Befragung von 276 Elternteilen mit mindestens einem Kind zwischen 8 und 16 Jahren überprüft wurde. Weitere Interviews vertieften die Ergebnisse.

## Reduktion aufs Wesentliche

Dabei zeigte sich, dass weniger oft mehr ist: Funktionen wie Avatare oder spielerisches Geldverdienen in der App wurden verworfen. Stattdessen konzentrierte sich das Team auf die Kernfunktionen, die Familien tatsächlich benötigen – darunter Geld senden, Kontostände einsehen und Berechtigungen verwalten.

## Umsetzung in einem starken Team

Mit der Entscheidung für die One-App-Strategie war der Weg vorgegeben: Die Funktionen sollten direkt in die App Sparkasse integriert werden. Anschließend übergab der S-Hub das Vorhaben zur Umsetzung an die Finanz Informatik (FI), die App-Entwicklung der Star Finanz sowie an den Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV).

# ZWEITFREIGABE IM PRAXISTEST

## *Was zwei Sparkassen berichten*




Die neue Funktion »Zweitfreigabe« steht seit kurzer Zeit allen Sparkassen zur Verfügung. Ziel ist es, das Online-Banking der Kundinnen und Kunden sicherer zu machen. Das FI-Magazin hat bei der Sparkasse Hannover und bei der Sparkasse Dachau nachgefragt, welche Erfahrungen sie gesammelt haben und warum es sinnvoll ist, die Anwendung einzusetzen.

Für die Kundinnen und Kunden der Sparkassen hat Sicherheit im Online-Banking einen hohen Stellenwert. Die Funktion »Zweitfreigabe« erfüllt hier genau die Erwartungen, die Nutzerinnen und Nutzer an ein sicheres Online-Banking bei den Sparkassen haben. Insbesondere ältere Menschen, die ihre Kinder oder andere Vertrauenspersonen für die Zahlungsfreigabe einbinden möchten, sieht Birgit Behrens (verantwortlich für Produkt- und Prozesslösungen bei der Sparkasse Hannover) als potentielle Zielgruppe. Tamino Schatz, Sparkassen-Fachwirt im Ressort Marketing und Vertriebssteuerung bei der Sparkasse Dachau, findet, dass mit der Zweitfreigabe nun auch die Kundengruppen für das Online-Banking gewonnen werden können, die dem eher skeptisch gegenüberstehen. Er hält die »Zweitfreigabe« für eine interessante Lösung und betont, dass die Sparkasse Dachau auch gerne bereit gewesen ist, neue Lösungen als eines der ersten Institute zu testen.



**Tamino Schatz**
Ressort Marketing und
Vertriebssteuerung

**Sparkasse Dachau**
Sparkassenplatz 1 · 85221 Dachau
Bilanzsumme: 4,22 Mrd. Euro
www.sparkasse-dachau.de

»Mit der Funktion Zweitfreigabe gelingt es der Sparkasse ein Kundenbedürfnis nach Sicherheit im Online-Banking zu befriedigen und sich gleichzeitig als moderner Partner rund um die Finanzen zu präsentieren.«

**Einführung leicht gemacht**

Mit der Einführung der neuen Funktion haben sich beide Sparkassen leicht getan. Aus Sicht von Tamino Schatz war der Rollout für die Sparkasse Dachau extrem einfach: »Die Funktion wurde direkt mit dem Release vererbt. Hier hatten wir kein weiteres To-do. Größerer Aufwand bestand nur in der internen und externen Kommunikation, aber auch das war einfach zu lösen.«

Für Birgit Behrens von der Sparkasse Hannover war der direkte und schnelle Austausch bei der Einführung lobenswert. »Die Kolleginnen und Kollegen der FI waren und sind für uns erste Ansprechpartner. Sie geben Tipps und erhalten von uns Feedback. Mit den Open-Door-Sessions gibt es außerdem eine Plattform für den Austausch mit anderen Sparkassen.«

**Doppelt hinschauen lohnt sich**

Aus Sicht des Sparkassenverbandes Niedersachsen (SVN) passt die neue Funktion sehr gut zur Sparkassen-Philosophie »Wir machen es unseren Kunden einfach, ihr Leben besser zu gestalten«. André Kreslak, Referent Mediales Vertriebsmanagement und Digitalisierung beim SVN, ist von der neuen Anwendung überzeugt: »Statt Empfehlungen zum sicheren Umgang mit dem Internet, haben wir hier nun auch ein konkretes Angebot für sicherheitsbewusste Online-Banking-Kunden und Kundinnen, das besonders hilfreich ist bei sogenannten Schock-Anrufen.« So kann, gemäß dem Motto »Ein zweiter Blick – für ein gutes Gefühl«, auf individuellen Wunsch eine Vertrauensperson mit einbezogen werden.



**André Kreslak**
Mediales Vertriebsmanagement und Digitalisierung

**Sparkassenverband Niedersachsen**
Schiffgraben 6-8
30159 Hannover
www.svn.sparkasse.de

»Statt Empfehlungen zum sicheren Umgang mit dem Internet, haben wir hier nun auch ein konkretes Angebot für sicherheitsbewusste Online-Banking-Kunden und -Kundinnen.«

**Sinnvolle Anwendung für mehr Sicherheit**

Für Birgit Behrens aus Hannover setzt das Thema Zweitfreigabe genau am richtigen Punkt an, um die Sicherheit beim Online-Banking zu verbessern: »Es werden immer wieder Kundinnen und Kunden kompromittiert und das leider viel zu oft erfolgreich. Hier kann auch die erste Ausbaustufe der risikoidentifizierenden Transaktionsanalyse (RiTa) zukünftig viele Einsatzmöglichkeiten zum Schutz des Online-Banking bieten.« Dazu werden auffällige Transaktionen direkt bei der Erfassung erkannt und durch eine weitere Sicherheitsstufe abgefangen.

Auch für die Sparkasse Dachau wird mit der Zweitfreigabe gezielt das Sicherheitsbedürfnis der Kundinnen und Kunden angesprochen. »So wird auch unsichereren Nutzern eine Teilhabe am Online-Bankings ermöglicht, getreu dem Motto: Jeder kann und jeder soll Online-Banking machen und wer sich unsicher fühlt, der nutzt als Fallschirm einfach einen vertrauenswürdigen Zweitfreigeber«, meint Tamino Schatz.

**Nutzung noch erweitern**

Der nächste Schritt sollte jetzt sein, das Thema noch aktiver in die Beratung einzubinden. »Am Schluss haben alle etwas davon, wenn ein Schaden durch die Zweitfreigabe verhindert wird. Denn, auch der Berater kann mit dem Kunden über eine Geldanlage sprechen, wenn das Geld noch da ist und nicht durch einen Betrug abgeflossen ist«, so Tamino Schatz aus Dachau. Nicht selten leben die Kinder oder Enkel von älteren Personen weiter entfernt. Daher wäre es wünschenswert, wenn man die Zweitfreigabe zukünftig auch digital hinterlegen könnte und nicht nur im persönlichen Gespräch in der Filiale. »Dies würde der Zweitfreigabe noch einmal einen zusätzlichen Schub geben«, ist sich Birgit Behrens sicher.



**Birgit Behrens**
Produkt- und Prozesslösungen Daily, Passiv und WP

**Sparkasse Hannover**
Raschplatz 4 · 30161 Hannover
Bilanzsumme: 23,16 Mrd. Euro
www.sparkasse-hannover.de

»Wieder steht ein Betrugsopfer in der Zeitung und man fragt sich ›Kann uns das auch passieren? Wie würde mein Vater reagieren?‹ Da ist die Zweitfreigabe eine tolle Lösung. Quasi ›Win-win‹ für die ganze Familie.«

**Umfassendes Kunden-Feedback steht noch aus**

Für eine qualifizierte Bewertung der Zweitfreigabe aus Kundensicht fehlt den Sparkassen aktuell noch konkretes Feedback. Dazu ist der Zeitraum seit der Markteinführung noch zu kurz. Innerhalb der Sparkassen, bei den Beratenden, ist die Funktion schon angekommen. Für Tamino Schatz war die Einführung bereits erfolgreich, weil die Funktion quasi ohne spürbaren Mehraufwand bereitgestellt wurde und nun von interessierten Kunden genutzt werden kann.

Birgit Behrens von der Sparkasse Hannover teilt die Einschätzung und meint: »Die Zweitfreigabe ist einfach erklärt und leicht umzusetzen. Zudem haben sich insbesondere die Imagefilme bewährt, die in einer kurzen Story die Einsatzmöglichkeiten der Zweitfreigabe und ihre Vorteile aufzeigen.«

Für die Sparkassen hat Tamino Schatz von der Sparkasse Dachau einen ganz pragmatischen Rat: »Einfach machen. Die technische Verfügbarkeit ist ja bereits bei allen Sparkassen gegeben. Es entsteht kein Admin-Aufwand und die zentralen Inhalte sind umfangreich, sodass für jeden etwas dabei sein sollte.«






# Release-Broschüre 26.1: Die Highlights in einer kompakten Übersicht

Das aktuelle OSPlus-Release 26.1 ist wegen der Vielzahl und Bandbreite an neuen Lösungen, Funktionen und Prozessen eines der größten Releases, die die Finanz Informatik für die Sparkassen entwickelt. Wer sich schnell und strukturiert über die wichtigsten Neuerungen und Weiterentwicklungen informieren möchte, dem bietet die Release-Broschüre einen kompakten Überblick.

Zweimal im Jahr stellt die Finanz Informatik (FI) den Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe die neuen Lösungen, Prozesse und Anwendungen in einem OSPlus-Release bereit. Jeweils im Frühjahr und im Herbst können die Sparkassen die Weiterentwicklungen der Gesamtbanklösung One System Plus (OSPlus) für sich nutzen. Die Bandbreite der neuen Release-Inhalte umfasst diesmal u. a. die Neuerungen für die App Sparkasse, die Weiterentwicklungen für das Cockpit Immobilie, den neuen Eröffnungsprozess bei Depot- und Girokonten für Nachwuchskundinnen und -Kunden, die verbesserten Funktionen für die Payment-Plattform Wero, den neuen Finanzmanager für Firmenkundinnen und -Kunden oder die KI-gestützte und datenbasierte Optimierung der Kundenkommunikation.

## KI unterstützt schon jetzt Prozesse und Funktionen

Schon jetzt profitieren viele Prozesse von dem Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI). So wird der beleghafte Zahlungsverkehr durch den Einsatz von KI spürbar moderner und effizienter. Beim Input-Management wird die Verteilung des Posteingangs in den Instituten durch den Einsatz von KI weitgehend automatisiert. Um diese KI-Themen schnell zu identifizieren, wird auf die KI-Unterstützung mit einem entsprechenden Symbol in der Release-Broschüre hingewiesen.

Zur besseren Übersichtlichkeit sind die Inhalte der Broschüre den jeweiligen kunden- und institutsorientierten Bedarfsfeldern zugeordnet. So erhalten Leserinnen und Leser eine gute Themenübersicht nach Bedarfsfeldern und Erlebnispaketen. Abgerundet wird die Publikation durch die Informationen zur Praxisreife, zu den Release-Anlagen, zu den ReleasePlus-Modulen, zu ProzessPlus (PPS) und zu den Vorteilen der einzelnen Lösungen.

## Fazit

Wer einen schnellen und kompakten Überblick über die Highlights des OSPlus-Releases 26.1 gewinnen will, kann sich über die Release-Broschüre im FI-Kundenportal gezielt auf der Themenseite zum OSPlus-Release gezielt informieren.

**KI-relevante Themen**

Das neue Symbol für KI-relevante Themen gibt Auskunft darüber, ob Themen vom Einsatz Künstlicher Intelligenz (KI) profitieren.

# eIDAS 2.0

## Digitalisierungstreiber auch für die Sparkassen-Finanzgruppe

Mit der EU-Verordnung 2024/1183, kurz eIDAS 2.0, entsteht ein europaweiter, rechtssicherer Rahmen für digitale Identitäten, Nachweise und Vertrauensdienste. Im Mittelpunkt der Verordnung stehen sogenannte EUDI-Wallets – digitale Brieftaschen, die allen EU-Bürgerinnen und -Bürgern als Smartphone-Apps in den jeweiligen EU-Mitgliedsstaaten zur Verfügung gestellt werden.




### Rollout-Unterstützung durch DSGV und FI-Einführungsmanagement

**Zentrale Informationsbereitstellung**
Aktuelle Informationen, Präsentationen und FAQ im FI-Kundenportal und auf der DSGV-Plattform (ZIP)

**Veranstaltungen & Begleitung**
Digitale Informationsformate sowie regelmäßige Open-Door-Sessions für Fragen und Erfahrungsaustausch.

**Registrierung**
Sobald der Registrierungsprozess final ausgestaltet ist, informieren DSGV und FI die Institute über die erforderlichen Schritte und begleiten sie bei der Umsetzung.

**Steuerung & Fortschritt**
SiteTracker für Ansprechpartner und Fortschrittscontrolling.

Eine EUDI-Wallet bündelt dabei die Personen Identifizierungsdaten (PID) und weitere Nachweise zur Person sicher in einer einzigen Anwendung. Damit können Kundinnen und Kunden ihre Identität, elektronische Nachweise und digitale Signaturen einfach bereitstellen – ohne Papier, ohne Fotos von Ausweisen und ohne umständliche manuelle Eingaben. Die staatlich geprüfte technische Anbindung sorgt dabei für höchste Sicherheit. Die deutsche EUDI-Wallet bekommt einen eigenen Namen: d-you. Der Name d-you bringt das Versprechen der Wallet auf den Punkt. Das »d« steht für digital und für Deutschland, das »you« stellt die Nutzerinnen und Nutzer in den Mittelpunkt.

### Wie die Sparkassen-Finanzgruppe profitiert

Durch die standardisierte Anbindung an die EUDI-Wallet positionieren sich die Institute als sichere, anschlussfähige und kundennahe Dienstleister im europäischen Identitäts-Ökosystem. Die Vertriebs- und Serviceprozesse werden deutlich effizienter: Daten werden automatisch übernommen, manuelle Eingaben entfallen und die Onboarding Zeit neuer Kundinnen und Kunden verkürzt sich. Gleichzeitig bleibt das bewährte Identifizierungsverfahren erhalten – die Wallet ergänzt es und treibt die Digitalisierung voran.

Durch die frühe Anbindung an die EUDI-Wallet kann zudem die Position der Sparkassen-Finanzgruppe im europäischen Identitäts-Ökosystem gestärkt und das Markenimage als digitaler Vorreiter unterstützt werden. Die regulatorischen Vorgaben werden dabei von Beginn an berücksichtigt. Nicht zuletzt kann die schnellere, sichere und bequemere Abwicklung von Kundenprozessen die Zufriedenheit steigern, die Kundenbindung stärken und neue Cross-Selling-Potenziale eröffnen.

### Die EUDI-Wallet kommt schrittweise in die Sparkassen-Finanzgruppe

Die Einführung der EUDI-Wallet erfolgt in der Sparkassen-Finanzgruppe schrittweise in derzeit vier geplanten Phasen:

- **Phase 1** – ab Januar 2027: Einsatz der EUDI-Wallet zur Identifikation in ersten medialen OSPlus-Anwendungen.
- **Phase 2** – ab Juli 2027: Ausweitung der Identifikation per EUDI-Wallet auf stationäre Nutzungsszenarien und weitere OSPlus-Anwendungen.
- **Phase 3** – ab November 2027: Erweiterung der EUDI-Wallet-Nutzung um weitere Identifikationsmöglichkeiten, die starke Kundenauthentifizierung im Online-Banking und Freigabe von elektronischen Signaturen.
- **Phase 4** – ab 2028: Ausstellung erster digitaler Nachweise durch die Sparkassen in EUDI-Wallets sowie Akzeptanz digitaler Nachweise und Attestierungen in OSPlus-Anwendungen.

### SPRIND und die deutsche EUDI-Wallet

Die Bundesagentur für Sprunginnovationen (SPRIND) leitet im Auftrag des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung das nationale EUDI-Wallet-Projekt und verantwortet die Entwicklung der staatlichen deutschen EUDI-Wallet sowie den Aufbau des zugehörigen EUDI-Wallet-Ökosystems. Die Agentur SPRIND wird das EUDI-Wallet-Projekt im Herbst an die eigens dafür gegründete Common Codes GmbH übergeben.

Weitere Informationen zur staatlichen EUDI-Wallet und zum deutschen EUDI-Wallet-Projekt finden Sie auf der SPRIND-Webseite: *www.sprind.org*

Die zeitliche Ausgestaltung der einzelnen Phasen hängt dabei stark von regulatorischen Vorgaben, technischen Voraussetzungen und der weiteren Entwicklung der EUDI-Wallet ab. Der aktuelle Schwerpunkt liegt auf der Vorbereitung der ersten Rollout-Phase.

### Was bis zum Start im Januar 2027 passiert (Phase 1)

Mit dem geplanten »Go-live« der deutschen EUDI-Wallet am 2. Januar 2027 beginnt auch die produktive Nutzung der Wallet in der Sparkassen-Finanzgruppe. Die fachlichen, organisatorischen und technischen Vorbereitungen dafür laufen bereits.

Für die Identifikation per EUDI-Wallet sind in Phase 1 erste mediale Prozesse vorgesehen. Zum Start sollen unter anderem verfügbar sein: der GiroExpressverkauf – einschließlich der Varianten für Minderjährige und mit DWP-Depoteröffnung – sowie im Firmenkundenportal die Eröffnung eines Geschäftsgirokontos, die Anlage eines neuen NBM-Nutzers, das Anlegen von Firmenkunden und der Firmenkundenabgleich sowie S-Neo und das Kinderdepot.

Für die Nutzung der EUDI-Wallet müssen die Institute als »Relying Party« registriert sein. Wie der Registrierungsprozess für die Sparkassen konkret ausgestaltet wird und welche Schritte zentral beziehungsweise durch die Institute erfolgen, wird derzeit zwischen DSGV und der Bundesagentur für Sprunginnovation (SPRIND), die mit der Entwicklung der deutschen EUDI-Wallet beauftragt ist, abgestimmt.

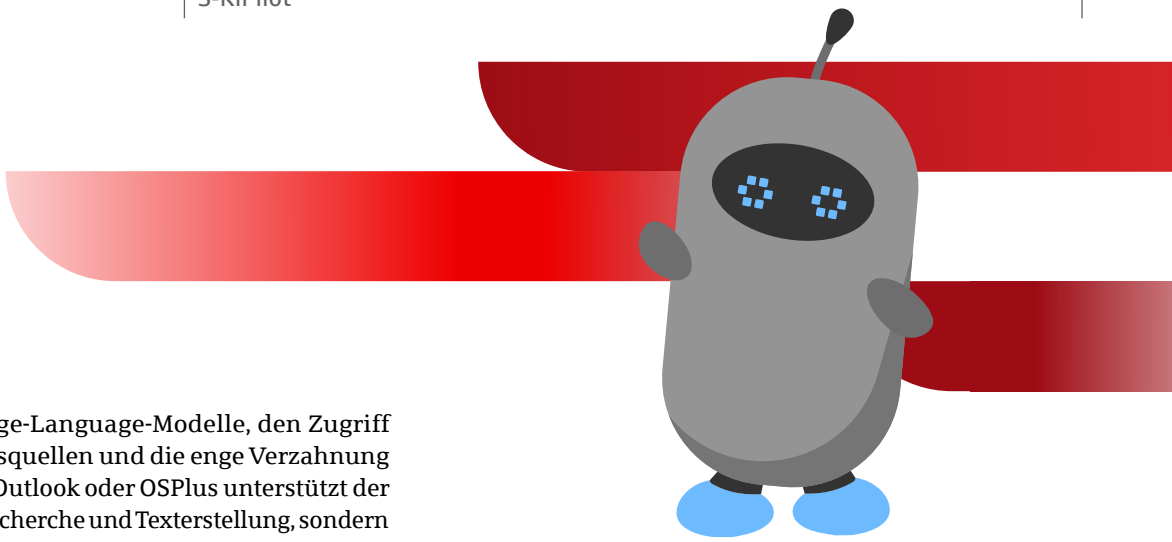
Die digitalen Identitäten und die EUDI-Wallet sind ein wichtiges Zukunftsthema für die Sparkassen-Finanzgruppe. Auch nach dem Start im Januar 2027 begleiten wir den weiteren Rollout und berichten in weiteren Beiträgen des FI-Magazins über die nächsten Ausbaustufen und die Umsetzung der Phasen 2 bis 4. Für den direkten Austausch besuchen Sie uns gerne auch auf dem FI-Forum am Stand DÖ 01! In der Themenwelt Digitales Ökosystem stehen Fachexpertinnen und -experten gerne für Sie bereit. Ebenso werden wir in einer Masterclass zur EUDI-Wallet referieren und stehen ebenfalls zum Infoaustausch zur Verfügung.



Zwei Jahre S-KIPilot

# Wenn KI ein Gesicht bekommt

In den vergangenen zwei Jahren hat sich der S-KIPilot in beeindruckendem Tempo weiterentwickelt. Was zunächst als reine Chat-Anwendung begann, ist heute ein intelligenter Begleiter für den Sparkassen-Arbeitsalltag.



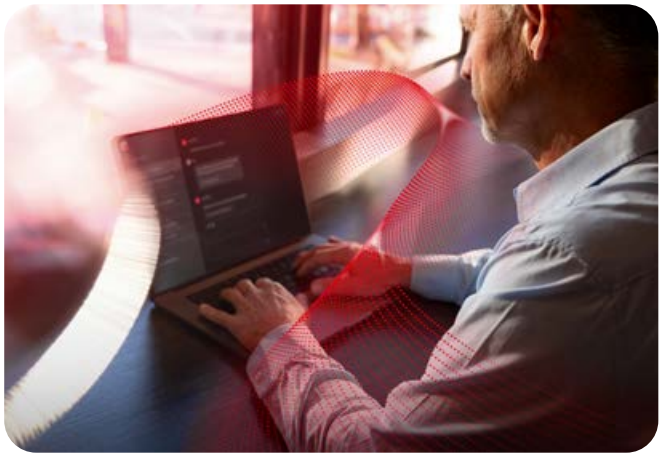
Der rote »SKIP« ersetzt den bisherigen Roboter.

Durch moderne Large-Language-Modelle, den Zugriff auf interne Wissensquellen und die enge Verzahnung mit Anwendungen wie Outlook oder OSPlus unterstützt der S-KIPilot nicht nur bei Recherche und Texterstellung, sondern auch bei bankfachlichen Aufgaben – in der Vorbereitung auf Kundengespräche oder beim Wertpapiergeschäft.

Passend zum zweijährigen Jubiläum hat im Sommer das nächste Kapitel begonnen: Mit Version 10 erhielt der S-KIPilot ein umfassendes Update – und einen neuen Auftritt. Der Produktname S-KIPilot bleibt, doch die KI-Lösung hat nun eine eigene Identität: SKIP, ein persönlicher KI-Assistent mit Charakter. Warum SKIP? Der S-KIPilot ist erwachsener geworden; zugleich hilft er vielen Mitarbeitenden dabei, jene Arbeit zu »überspringen« (engl. skip), die nicht ihr Fachwissen und ihre menschliche Einschätzung erfordert – ganz nach dem Motto »Let AI do the work, sprich: Lass´ (doch) die KI die Arbeit machen«.

## SKIP ist Symbol für Kommunikation

Version 10 markiert auch optisch einen sichtbaren Schritt: Der graue Roboter weicht einem roten Maskottchen, das die Zugehörigkeit zur Finanz Informatik und zur Sparkassenwelt auf einen Blick erkennbar macht. Die Figur ist bewusst genderneutral gestaltet und steht für Vielfalt in der Sparkassen-Finanzgruppe. Im Ausgangszustand greift SKIP ein bekanntes Symbol für Kommunikation auf, kann seine Form aber je nach Aufgabe verändern – etwa beim Nachdenken, im Dialog oder bei der Bearbeitung eines Vorgangs. Seine Augen zeigen dabei, in welcher „Stimmung" SKIP gerade ist. Zudem gibt es für Verbundpartner die jeweilig passende farbspezifische Variante.



## »Schneller. Smarter. S-KIPilot. Gemeinsam besser.«

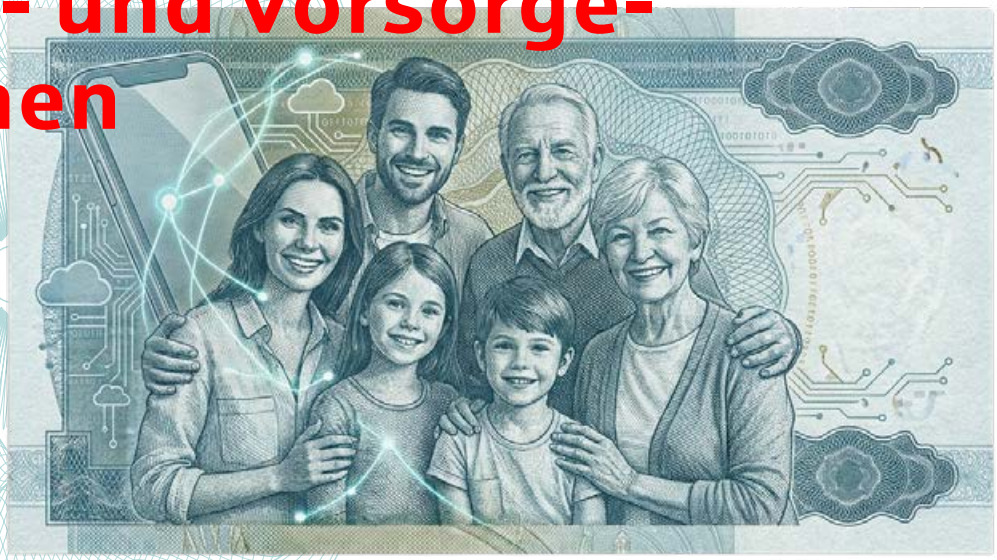
Für Thorsten Bambey, Head of AI Application bei der Finanz Informatik, ist das zweijährige Jubiläum Anlass, auf die Entwicklung zurückzublicken – und nach vorn zu schauen: »Schneller. Smarter. S-KIPilot. Gemeinsam besser. Zum zweiten Geburtstag des S-KIPilot feiern wir den größten KI-Rollout in Europa, der nur möglich wurde, weil wir unsere Kompetenzen ergänzten und gemeinsam ein Ziel verfolgt haben. Pünktlich zum Jubiläum haben wir mit der Version 10 das nächste Kapitel aufgeschlagen: Mit dem Wechsel von einer reinen Chat-Anwendung hin zu einem zentralen, intelligenten Dashboard verändern wir das gesamte Look & Feel des S-KIPilot grundlegend und machen den persönlichen digitalen Assistenten im Sparkassenalltag noch moderner und intuitiver. Um dieser Weiterentwicklung mehr Individualität und Persönlichkeit zu verleihen, gibt es auch ein ganz besonderes Geschenk: Ein neues, rotes Maskottchen begleitet uns neugierig und agil durch die kommenden Jahre des KI-Zeitalters. Ich bedanke mich bei allen Menschen, die diesen großartigen Meilenstein möglich gemacht haben und freue mich auf viele weitere Versionen, in der KI noch stärker in unser aller Arbeitsalltag einziehen wird.«

Somit verbindet sich ab sofort die technische Weiterentwicklung des S-KIPilot mit einer klaren, wiedererkennbaren Identität. Im Arbeitsalltag unterstützt die Anwendung bereits heute überall dort, wo im Tagesgeschäft Fragen entstehen – ganz nach dem Motto: »Du hast eine Aufgabe für mich? Ich bin für dich da.«

Mit SKIP hat der S-KIPilot nun ein eigenes Gesicht, das Schritt für Schritt auch in der Anwendung und in der Kommunikation sichtbar wird: in Tutorials, Flyern und weiteren Kommunikationsmaterialien. Und an die passenden Werbemittel hat das Team natürlich auch gedacht.

**Weitere Informationen rund um den neuen SKIP sind im Kundenportal zu finden.**
https://fi-kundenportal.intern/

# Begleitung für Familien in Pflege- und Vorsorge-situationen



Wenn Eltern älter werden, organisieren Millionen Deutsche plötzlich ihre Finanzen mit. Die sogenannte »Sandwich-Generation« stemmt Familie, Karriere und Elternbetreuung – oft ohne adäquate Unterstützung. Der S-Hub hat sich damit beschäftigt, wie Banking hier einen entscheidenden Unterschied machen kann. Denn: Neun von zehn Betroffenen würden dafür sogar die Bank wechseln.

Kundenbindung funktioniert selten über Konditionen allein. Sie entsteht, wenn Menschen sich in komplexen Lebensmomenten nicht allein fühlen. Genau dort setzt ein neues Konzept an, das derzeit mehrere Sparkassen diskutieren und weiterentwickeln: Banking als verlässliche Begleitung in Pflege- und Vorsorgesituationen.

Millionen Menschen in Deutschland organisieren die Finanzen ihrer älter werdenden Eltern, regeln Vollmachten und Behördenfragen – auf die sie allerdings kaum vorbereitet sind. Besonders betroffen ist die sogenannte »Sandwich-Generation«: Menschen zwischen 40 und 60 Jahren, die beruflich aktiv und digital affin, gleichzeitig jedoch verantwortlich für Kinder und Eltern sind.

## Das Dilemma: Potenzial wird verschenkt

Obwohl viele dieser Menschen dringend Orientierung suchen, werden Banken kaum als Unterstützer wahrgenommen. Nur 15 Prozent der Befragten mit Pflegeerfahrung nutzten ihre Bank aktiv als Hilfe – dabei wünschten sich viele genau hier mehr Unterstützung. Eine Testnutzerin brachte es auf den Punkt: »Seitdem ich das höre, überlege ich, zur Haspa zu wechseln.« Das Thema ist also längst keine Nische mehr. Wer Familien in diesen sensiblen Phasen zuverlässig begleitet, gewinnt nicht nur das Vertrauen einer Person, sondern stärkt im besten Fall generationenübergreifend Familienbeziehungen zur Sparkasse.

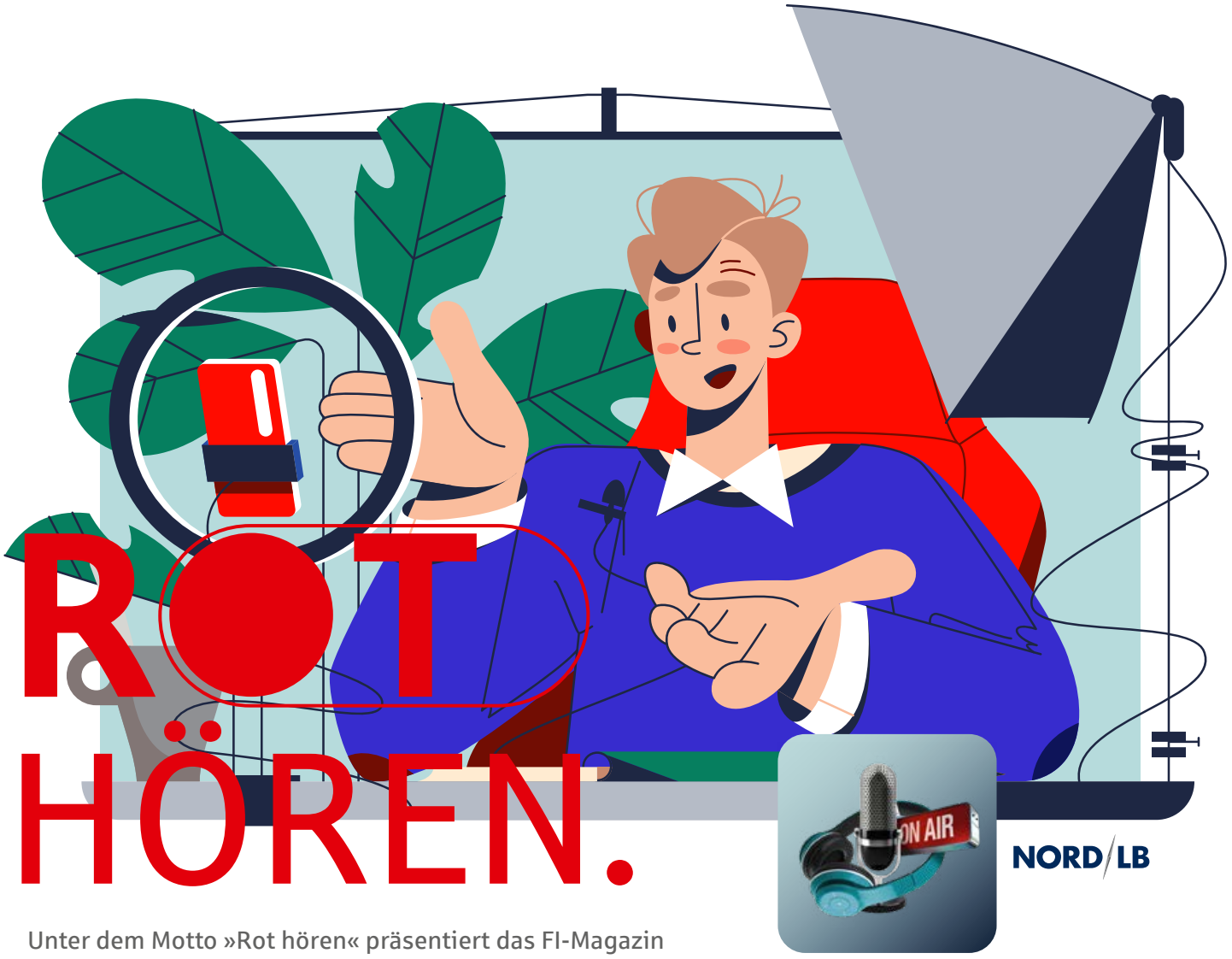
## Intensive Bedarfsanalyse zeigt großes Potenzial

Das Projektteam im S-Hub arbeitete Monate mit Menschen, die Pflegeverantwortung übernehmen, zusammen und betrachtete den kompletten Weg – von ersten Hilfebedürfnissen bis zum Erbfall. Zentrale Frage an jedem Punkt: Welche Unterstützung brauchen Menschen wirklich?

Die Resonanz fiel bemerkenswert positiv aus: Neun von zehn Befragten bestätigten, dass ein solches Angebot sie spürbar entlastet hätte. Einige würden dafür sogar ihre Bankverbindung wechseln. Auch intern, im Dialog mit den Beiratssparkassen, wurde das Potenzial erkannt – als »sensibles Thema, großer Schmerzpunkt und zugleich einzigartige Marktchance«.

## Sieben Häuser treiben Konkretisierung voran

Aktuell wird das Konzept in sieben Instituten aktiv weiterentwickelt. Die nächste Phase widmet sich der konkreten Angebotsgestaltung – mit dem Ziel, Banking stärker an der tatsächlichen Lebensrealität auszurichten. Denn gerade wenn vieles kompliziert wird, kann Nähe zum entscheidenden Unterschied werden.




Unter dem Motto »Rot hören« präsentiert das FI-Magazin Podcasts aus der Sparkassen-Finanzgruppe und lässt auch die Macherinnen und Macher zu Wort kommen.

Im Podcast »Investors-Talk« der Norddeutsche Landesbank - Girozentrale (NORD/LB) spricht Host Marcel Leist mit Research-, Portfolio- oder Fachexpertinnen und -experten der NORD/LB sowie externen Gästen aus der Praxis über Themen rund um die Wirtschaft und den Kapitalmarkt.

**FI-Magazin: Marktinformationen kommen heute in Sekundenschnelle über Websites oder KI-Assistenten. Welchen Mehrwert bietet ein Podcast darüber hinaus?**
Marcel Leist: Ein Podcast liefert nicht nur Informationen, sondern ordnet Entwicklungen ein, stellt Zusammenhänge her und macht die Einschätzungen erfahrener Expertinnen und Experten nachvollziehbar. Zudem ermöglichen es persönliche Gespräche, besser Hintergründe, unterschiedliche Perspektiven und Praxiserfahrungen zu vermitteln, die in kurzen Nachrichten oder KI-generierten Antworten oft zu kurz kommen. Auch der Entertainment-Faktor, selbst bei eher fachbezogenen Podcasts, ist deutlich höher.

**Marcel Leist**
Portfolio- und Generationenmanagement
NORD/LB



**3 FRAGEN AN ...**
**Das Interview mit Marcel Leist finden Sie online auf unserer Website:**
*www.fi-magazin.de*

**Den Podcast »Investors-Talk« hören Sie hier:**

# Mit OSPlus_neo effizient durch den Beraterealltag

Der ganzheitliche Einsatz von OSPlus_neo-Prozessen im gewerblichen Bereich führt zu einer spürbaren Arbeitserleichterung im Beraterealltag. Dies gilt vor allem bei alltäglichen Vorgängen, die durch OSPlus_neo-Prozesse effizient erledigt werden können.

Zwischen Bilanzgesprächen, Investitionsplänen und der Frage nach der passenden Finanzierung: Beraterinnen und Berater im Firmenkundenbereich einer Sparkasse begleiten Unternehmen oft über eine lange Zeit hinweg und sind dabei viel mehr als reine »Finanzierungsberater«. Die Kehrseite dieser anspruchsvollen Aufgabe: Der Schreibtisch ist voll und die Übersicht droht schnell verloren zu gehen. Wie schafft man es trotz dieser Herausforderungen, alle Kundenanliegen schnell & schlank zu bearbeiten? Genau hier hilft der Einsatz der gewerblichen Prozesse in OSPlus_neo.

## Der richtige Startpunkt

Termine und Aufgaben im Blick behalten und effizient koordinieren – durch die Kategorisierung von Aufgaben und Inhalten auf der **Vertrieblichen Startseite** können vertriebsrelevante Inhalte schnell erkannt werden. Diese klare Strukturierung reduziert die Aufwände für manuelle Tätigkeiten und gestaltet somit den Beraterealltag effizienter. Dies ermöglicht eine zielgerichtete Kundenansprache und es bleibt mehr Zeit für die Beratung Ihrer Kundinnen und Kunden.

Die **Vertriebliche Startseite** bündelt hierbei Funktionen und Prozesse, wie die Ereignisbearbeitung sowie Pfändungs- und Dispositionsvorgänge. Zudem werden Kontaktwünsche und Ereignisse zu den Kunden angezeigt, sodass jederzeit ersichtlich ist, welche Bedürfnisse aus Kundensicht vorhanden sind. Damit dabei auch die aktuellen Termine nicht untergehen, werden diese zusätzlich mit Absprungspunkten, zum Beispiel in die Gesprächsvorbereitung Firmenkunden, zur Vorbereitung jederzeit dem Beratenden dargestellt.

## Alle Details auf einem Blick

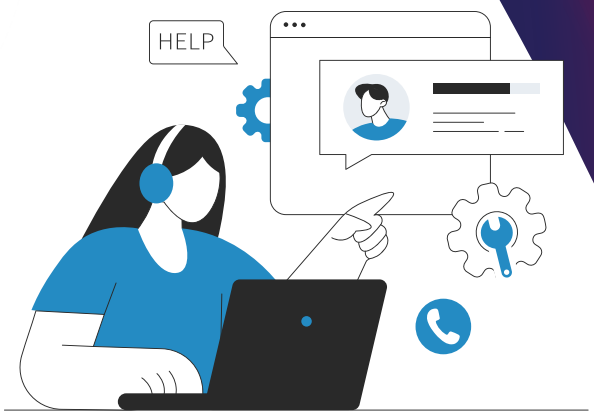
Müssen zur Entscheidung, wie z. B. Kreditzusagen, ein Kunde und die aktuelle Kundensituation genauer betrachtet werden, sind die Kundenübersichten direkt verzahnt und können zur Detaillierung der Geschäftsbeziehung aufgerufen werden.

In den gewerblichen Kundenübersichten finden sich alle relevanten Kundendetails: Verträge, weitere wichtige Informationen wie Vertriebshinweise, Impulse und Kennzahlen zum Kreditobligo und EBIL-Kennzahlen, aber auch Informationen wie z. B. die Verbundübersicht und eine Liste aller Vollmachten. Die allgemeine Übersicht lässt sich weiter verfeinern: Möchte man den Kunden vor allem aus einer Kreditperspektive einschätzen, so gibt es auch hierfür eine besondere Kundenübersicht: Firmenkunden Kredit, die speziell alle kreditrelevanten Daten eines Kunden aufzeigt.

Übrigens: Sollten das zu viele Informationen sein, weil man bei Bedarf mit seinem Kunden gemeinsam draufblicken möchte, gibt es eine reduzierte, spezielle Kundenansicht für Firmenkunden, die nur bestimmte Angaben aus der allgemeinen Übersicht anzeigt.

## Typisch für »neo«…

… sind dabei auch im Firmenkundengeschäft die Verknüpfungen mit weiteren Prozessen. Kundentermine lassen sich entweder in OSPlus_neo erfassen oder können direkt vom Kunden über das Online-Banking Business mit dem Beratenden vereinbart werden.




Der Kunde erhält hierbei automatisierte Terminbestätigungen, bei Bedarf Erinnerungen und kann die Termine jederzeit anpassen, sofern der Alltag es notwendig macht. Zusätzlich können dem Beratenden auch notwendige Unterlagen einfach und direkt über die Plattform zur Verfügung gestellt oder per Nachricht übermittelt werden.

Alle Informationen zum Termin können die Beratenden dann nutzen, um sich zielgerichtet mit der »Gesprächsvorbereitung Firmenkunden« auf den Termin vorzubereiten. Auch wenn die Initiative vom Beratenden ausgeht, kann er sich mit der »Gesprächsvorbereitung Firmenkunden« optimal auf das Kundengespräch vorbereiten. Die Agenda sowie eventuell benötigte Unterlagen können direkt ihren Kunden und allen anderen Gesprächsteilnehmenden zur Vorbereitung auf den Termin via OBB oder per Mail zur Verfügung gestellt werden.

Die Anwendung »Gesprächsvorbereitung Firmenkunden« zielt somit zum einen darauf ab, die Effizienz der Gesprächsvorbereitung zu verbessern. Durch die aggregierte Bereitstellung von relevanten Informationen zur Vorbereitung eines Beratungsgesprächs können vertrieblich Mitarbeitende den maximal möglichen Teil ihrer Arbeitszeit für vertrieblich relevante Tätigkeiten verwenden und die Qualität der Beratung merklich verbessern. Zum anderen können durch eine systematische Vorbereitung vorhandene vertriebliche Potenziale zielgerichtet aufgezeigt und im Termin angesprochen werden. Darüber werden an einem Termin beteiligte Mitarbeitende der Sparkasse ebenso wie der Kunde bereits im Vorfeld des Termins professionell eingebunden. So wird die Kommunikation gegenüber dem Kunden optimiert und eine positive Kundenwahrnehmung erreicht.

## Und noch einen Schritt weiter

Die gewerblichen Beratungsprozesse rund um die »Gesprächsvorbereitung Firmenkunden« bilden nur einen Baustein in der gewerblichen Beraterreise und dem Vertriebsprozess ab. Die Kundenbedürfnisse sollen hier so effizient, aber auch zielbringend wie möglich vorbereitet und bearbeitet werden, damit mehr Zeit für komplexe Anliegen der Kunden und für die persönliche Beratung bleibt.

Der Fokus liegt darauf die Gesprächsvorbereitung digital und einfach abzubilden. Aus Sicht der Endkunden heißt das: schnell, unkompliziert, digital. Für die Vorbereitung benötigte Prozesse liegen gebündelt an einem Ort und können von dort aus digital begonnen und beendet werden. Digital heißt dabei, durch den Beratenden am PC oder auch direkt durch den Endkunden im Online-Banking Business in Zusammenarbeit mit dem Beratenden. Auch der S-KIPilot wird künftig eingebunden werden. Im ersten Schritt für die Weiterentwicklung, z. B. für eine Zusammenfassung für den Kunden und für eine einfache Aufrufoption der OSPlus_neo -Anwendung.

Deshalb steht das gewerbliche OSPlus_neo für eine Vereinheitlichung der Oberflächen und für eine Standardisierung von Abläufen. Abläufe, die in Zukunft, durch Funktionalitäten wie das Integrierte Ansprachemanagement Firmenkunden zur zielgerichteten Kundenansprache oder auch die Optimierung der gewerblichen Kreditprozesse zur zukunftssicheren Ausrichtung, sogar noch stärker digitalisiert werden.

Kurzum: »neo first« ist also die richtige Strategie für die Vereinheitlichung der Prozesse, eine individuelle Arbeitserleichterung und ein besser strukturierter Ablauf der Vorgänge, die von der Beraterin und dem Berater im Firmenkundengeschäft ohnehin jeden Tag geleistet werden müssen.



# KI-APPS
## *im Praxiseinsatz*

Künstliche Intelligenz kann schon in sehr viel mehr Anwendungen unterstützen als nur in den klassischen Chatbots. Sie hilft im Alltag zum Beispiel beim Digitalisieren von Dokumenten, beim Erlernen einer Fremdsprache oder sogar bei einer gesunden Ernährung auf ganz einfache Art und Weise.

### *Adobe Scan*
*Einfach scannen*

**Mit Adobe Scan** werden Papierdokumente sekundenschnell in hochwertige PDF-Dateien verwandelt. Die KI erkennt automatisch die Dokumentränder, korrigiert Perspektiven und verbessert die Bildqualität. Flecken, Schatten oder Knicke können leicht entfernt werden und hinterlassen ein sauberes Dokument, das geteilt werden kann.

*App Store – kostenfreier Download*

*Play Store – kostenfreier Download*

### *Lifesum*
*Nahrhaft essen*

**Lifesum macht gesund** und nahrhaft essen einfacher denn je. Schnell ein Foto von der Mahlzeit machen und schon hat man Nährwert- und Kalorienübersichten auf einen Blick. Die KI unterstützt beim Ernährungstracking, analysiert Ernährungsgewohnheiten und erstellt passende Pläne für den persönlichen Lebensstil.

*App Store – kostenfreier Download*

*Play Store – kostenfreier Download*

### *Praktika*
*Sprachen lernen*

**Praktika ermöglicht das Lernen** von Sprachen mit der Unterstützung von KI-Tutoren. Ob Englisch, Spanisch, Japanisch oder andere Sprachen, der persönliche Sprachbegleiter sorgt für praxisnahe Konversation und detailliertes Feedback. Die Sprechpraxis erhöht das Selbstvertrauen beim Sprechen und führt zu Lernerfolgen.

*App Store – kostenfreier Download*

*Play Store – kostenfreier Download*

LITERATUR-TIPP

# Die Zukunft steht auf dem Spiel

**Florence Gaub zeigt in Szenario,** wie sich Zukunft jenseits einfacher Prognosen denken lässt. Ausgangspunkt ist die Idee, selbst in die Rolle einer Beraterin oder eines Beraters in der zweiten Reihe der Weltpolitik zu schlüpfen: ohne Exekutivgewalt, aber mit Daten, Erfahrung und einem Gespür für Dynamiken. Das zentrale Werkzeug dafür sind Szenarien, also strukturierte Zukunftsbilder. Sie helfen, Optionen sichtbar zu machen und Entscheidungen besser einzuordnen.

Das Buch macht deutlich, wie stark begrenzte Informationen, Zeitdruck und komplexe Rahmenbedingungen Entscheidungsprozesse prägen. Gleichzeitig vermittelt es ein Gefühl von Selbstwirksamkeit, denn Zukunft entsteht aus Entscheidungen und nicht aus Prognosen.

Gaub zeigt, wie sich Unsicherheiten strukturieren lassen und wie aus vielen offenen Fragen ein klareres Entscheidungsbild entsteht.

Das Buch bietet einen pragmatischen Zugang zu Zukunftsdenken. Es richtet sich an alle, die politische Entwicklungen besser verstehen und Entscheidungen bewusster treffen möchten.




**Szenario:**
Die Zukunft steht auf dem Spiel

Florence Gaub
dtv Verlag
512 Seiten
November 2025
ISBN 978-3-423-28527-8
25,00 Euro

fi magazin+

**Der Newsletter zum FI-Magazin.**
Jeden Monat die wichtigsten Themen im Überblick.

Jetzt kostenlos anmelden!



www.f-i.de



# IMMOBILIEN-MARKT IM WANDEL

Aktuelle Studien zeigen ein uneinheitliches Bild des Immobilienmarkts: Die Preise für Wohnimmobilien steigen wieder leicht, zugleich bleibt der Wohnungsneubau deutlich hinter dem Bedarf zurück. Doch genau für dieses herausfordernde Marktumfeld liefert r u d i (Rund um die Immobilie) passende Lösungen für den Erfolg.

Das Immobiliengeschäft bleibt für Sparkassen ein zentrales Ertragsfeld. Doch der Markt ist anspruchsvoller geworden. Aktuelle Studien von vdpResearch, BBSR (Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung), Euroconstruct und dem Rat der Immobilienweisen zeigen: Der Neubaubereich kommt nach wie vor nicht richtig in Schwung, während Preise und Mieten wieder anziehen und zugleich der Bedarf an Modernisierung wächst. Umso wichtiger ist es für Institute, Kundinnen und Kunden entlang der gesamten Immobilienreise zu begleiten. Genau hier setzt das DSGV-Projekt r u d i (Rund um die Immobilie) an. Das Ziel: Das Leistungsangebot der Sparkassen rund um die Immobilie digital zu verbinden und kundenzentriert nutzbar zu machen. Mit dem Cockpit Immobilie und der Online-Baufinanzierung hat die Finanz Informatik (FI) dafür Lösungen umgesetzt, die schnelle digitale Prozesse mit persönlicher Beratung verbinden und tief in OSPlus integriert sind. Damit sind Sparkassen auch unter veränderten Marktbedingungen immer gut aufgestellt.

## Studien zeigen: Stabilisierung unter Druck

Wie gut dieser Ansatz auch zur aktuellen Marktlage passt, zeigt der Blick auf die einzelnen Studien. Den Anfang macht der im August 2026 veröffentlichte vdp-Immobilienpreisindex Q2 2026 des Verbands deutscher Pfandbriefbanken auf Grundlage von Transaktionsdaten von mehr als 700 Kreditinstituten. Dieser sendet vorsichtig positive Signale und weist für Wohnimmobilien einen Preisanstieg von 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal aus. Die Neuvertragsmieten stiegen im selben Zeitraum um 3,2 Prozent.

Einen weiteren Teil des Marktbilds liefert der Wohnungsneubau. Die entsprechenden Prognosen beziehen sich auf den Wohnungsmarkt insgesamt, also nicht ausschließlich auf das Privatkundengeschäft. Sie zeigen jedoch, dass Wohnraum weiterhin knapp bleiben dürfte. Die BBSR-Wohnungsbedarfsprognose des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung ging 2025 für Deutschland von knapp 320.000 benötigten neuen Wohnungen pro Jahr im Zeitraum 2023 bis 2030 aus. Das ist von der Realität der tatsächlichen Bautätigkeit jedoch weit entfernt. Das ifo Institut zitiert in seiner Marktbetrachtung im Frühjahr 2026 Prognosen der Forschergruppe Euroconstruct. Demnach sinkt die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in Deutschland 2026 zunächst sogar auf 185.000. Für 2027 werden 205.000 und für 2028 rund 215.000 Fertigstellungen erwartet.

Auch das im Februar veröffentlichte »Frühjahrsgutachten Immobilienwirtschaft 2026« des Rates der Immobilienweisen bestätigt diese unterschiedlichen Entwicklungen: Die Bautätigkeit bleibe gedämpft, während Preise und Investitionen langsam wieder anzögen.

## Immobilie als langfristige Assetklasse

Damit bestätigt der aktuelle Markt einen zentralen Gedanken von r u d i. Egal, wie sich der Markt entwickelt, sind die Institute gut aufgestellt. Denn die Immobilie wird nicht mehr allein über die Finanzierung betrachtet, sondern auch als langfristige Assetklasse. Beim Letzteren ist die Begleitung der Kundinnen und Kunden der Sparkassen über den gesamten Lebenszyklus ihrer Immobilie hinweg entscheidend. Im Cockpit Immobilie finden sie dafür zentrale Themen wie Immobiliensuche, Finanzierung, Marktpreisindikation, Modernisierung, Energieeffizienz, Absicherung oder Handwerkerservices.

Die Online-Baufinanzierung ergänzt dieses Ökosystem als zentrale Säule. Kundinnen und Kunden der Sparkassen können Finanzierungsvorhaben eigenständig planen und auf Wunsch vollständig digital abschließen. Digitale Vorprüfungen, strukturiertes Routing, Dokumenten-Upload mit KI-gestützter Dokumentenverarbeitung, qualifizierte elektronischer Signatur und die tiefe Integration in OSPlus unterstützen die schnellen, schlanken Prozesse. Zugleich bleibt jederzeit der Wechsel in die persönliche Beratung möglich, ohne dass Informationen erneut erfasst werden müssen. Das so entstandene digitale Ökosystem macht damit die relevanten Leistungen über verschiedene digitale Kanäle – von der Website der Sparkasse über die Internet-Filiale bis zur App Sparkasse – nutzbar.

Ob steigende Nachfrage nach Wohneigentum, Modernisierung bestehender Immobilien oder digitale Finanzierung: Die Sparkassen sind dank r u d i auf unterschiedliche Marktentwicklungen vorbereitet. Die technologische Grundlage dafür schafft die Finanz Informatik mit ihrem schnellen, integrierten Leistungsangebot »Rund um die Immobilie«.





RAMGES RADAR

# Kann KI auch Engineering?

*Von Dr. Thomas Ramge*

**Kennen Sie Prometheus?** Ich meine nicht den griechischen Gott, der Zeus das Feuer stahl. Ich meine das Startup von Jeff Bezos, das einen »General AI Engineer« entwickelt. Nie gehört? Da sind Sie nicht alleine. Es ist völlig unverständlich, dass Bezos' junge Gründung in Europa bis dato kaum Beachtung gefunden hat. Man könnte auch sagen: das ist völlig zukunftsblind. Bei den hochinnovativen Hidden-Champions Europas mit Technologieführerschaft bei Maschinen und Apparaturen aller Art sollten die Alarmglocken genauso laut läuten wie bei Bosch, Siemens und Co. Denn mit seinem Prometheus greift der Amazon-Gründer die wichtigste Kompetenz der deutschen Industrie an: die Ingenieurskunst und die damit verbundene Fähigkeit, komplexe physische Produkte zu bauen.

In seinem technischen Kern ist Prometheus eine KI-getriebene Konstruktionssoftware. Die Modelle des Systems werden zurzeit mit allen Konstruktions-, Ingenieurs- und Experimentaldaten trainiert, die das rund 150-köpfige Team in San Francisco, London und Zürich zu fassen bekommt. Der KI-Ingenieur soll dann alsbald die hartnäckigsten Entwicklungsaufgaben in Maschinen- und Fahrzeugbau, Luft- und Raumfahrt und Chip-Produktion lösen. Die Maschine schlägt nach menschlichen Vorgaben bessere technische Designs vor. Getestet und verbessert werden diese dann direkt als digitale, KI-generierte Zwillinge. Und schon kann die KI die nächste innovative Iterationsschleife angehen.

Jeff Bezos scheint nicht der Einzige, der an den »General AI Engineer« glaubt. Im Juni 2026 investierten u.a. JPMorgan, Goldman Sachs und BlackRock 12 Milliarden Dollar in Prometheus, bei einer Bewertung von rund 41 Milliarden Dollar. Dabei war die Firma da gerade mal sieben Monate alt, operierte noch im Geheimhaltungsmodus und hatte noch keine einzige Anwendung öffentlich gemacht. Bekannt hingegen ist: Prometheus rekrutiert kräftig unter europäischen Ingenieurs-Toptalenten – so wie das vor zehn oder fünfzehn Jahren Tesla bei Daimler, BMW und Audi tat. Spätestens bei dieser Information sollte der letzte deutsche Industrievertreter ins Grübeln kommen, der glaubt: Domänenwissen und Domänendaten werden ihnen auch langfristig ausreichend Wettbewerbsvorteile sichern. Bezos' Wette auf den KI-Feuerdieb ist recht einfach zu verstehen: Europäische Ingenieure haben 150 Jahre Wissen und Können aufgebaut. Wenn es ihm gelingt, diese auf KI-Modelle zu übertragen, verändert er das Spiel in allen Industrien mit komplexen physischen Systemen.

Die europäische Startup-Szene hat den Trend zu KI-Ingenieur-Tools längst erkannt. PhysicsX aus London und Neural Concept aus Lausanne simulieren physische Konstruktionsaufgaben. In München versucht Sphere Intelligence mit einem KI-Ingenieur die technische Entwicklung von Industriekunden radikal zu beschleunigen, indem es Daten- und Expertenwissen im Unternehmen zunächst in einem Modell zusammenführt, das dann auf jeder Stufe des technischen Entwicklungsprozesses unterstützt. Ich hoffe, europäische Industriegiganten gehen möglichst viele Allianzen mit diesen Startups ein – und beide Seiten verhelfen sich dann gegenseitig zu neuen Erfolgen auf dem alten Kontinent.

Kürzlich traf ich übrigens einen sehr klugen und seniooren Google-Manager im Zug nach München. Er hatte sich natürlich Prometheus schon genauer angeschaut. Der Googler brachte die Situation für die europäische Industrie im Wettbewerb mit der amerikanischen und chinesischen wie folgt auf den Punkt: »Es werden auch hierzulande bald viele merken: Schlechte Industrie mit guter KI ist besser als gute Industrie mit schlechter KI.« Es könnte noch schlimmer kommen. Industrielle Domänendaten aus Europa machen die amerikanische und chinesische Industrie dank der dortigen KI-Expertise unschlagbar.

*Gastautor Dr. Thomas Ramge ist mehrfach ausgezeichneter Autor und gefragter Keynote-Speaker. Seine Texte wurden u. a. in der FAZ, Die Zeit, Wirtschaftswoche und brand eins veröffentlicht. Für das FI-Magazin beschäftigt er sich mit spannenden Innovationen und aktuellen Fragen.* ***www.thomasramge.de***






# IT-Strategie OSPlus 2026 veröffentlicht

Die neue »IT-Strategie OSPlus 2026« ist online erschienen. Sie wird anhand der aktuellen Rahmenbedingungen jährlich fortgeschrieben und erläutert die strategische Ausrichtung und Architektur von OSPlus (One System Plus).
Die »IT-Strategie OSPlus« unterstützt die zentralen strategischen Zielsetzungen der Sparkassen – Kundenzufriedenheit, Marktrelevanz und ökonomische Robustheit – durch einen modernen, KI-unterstützenden Multikanal-Ansatz mit begeisternden, effizienten und sicheren IT-Lösungen. Damit schafft die FI eine zukunftsorientierte Grundlage, um innovative Produkte und Services für die Sparkassen-Finanzgruppe zu entwickeln und ihre Marktführerschaft zu unterstützen.

**Die Inhalte der »IT-Strategie OSPlus« sind:**

- Rahmenbedingungen, Einflussfaktoren und IT-Governance
- Die digitale Finanzplattform der Sparkassen (inkl. Beratung / Einführungsunterstützung)
- Systemarchitektur, Sparkassen-Cloud und Schnittstellen
- Verfügbarkeit, Sicherheit, Drittparteienrisikomanagement

Die Publikation steht allen Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe zum Download im FI-Kundenportal zur Verfügung.

Anzeige

**RiMaGo – Regulatorik sicher und effizient managen**

Nutzen Sie RiMaGo als starken Baustein für Ihre regulatorische Sicherheit. Wir unterstützen Sparkassen bei der Optimierung ihrer RiMaGo-Umgebung, verbessern Datenqualität und Prozesse und schaffen eine belastbare Grundlage für DORA, Informationssicherheit und Risikomanagement. Von der Analyse bis zur dauerhaften Betreuung sichern wir eine effiziente und revisionssichere Nutzung.

Unsere Unterstützung:

- Optimierung Ihrer RiMaGo-Nutzung
- Sicherheit und Compliance nach DORA
- Transparente Daten und Auswertungen
- Effiziente Workflows und Prozesse
- Dauerhafte Unterstützung im Betrieb

Bei weiteren Fragen kontaktieren Sie uns gerne, auch auf dem FI-Forum

Sie haben Wünsche oder Fragen?
Wir sind für Sie da:

Wolfgang Greichgauer
Leiter Vertrieb
wolfgang.greichgauer@prosystemsit.de
+49 228 3366 50575

Jetzt QR-Code scannen und mehr erfahren.

prosystems IT

# Termine



**HEUTE SCHON VORMERKEN**

Geplante Veranstaltungen für Vorstände sowie Fach- und Führungskräfte der Sparkassen, Verbundpartner, Landesbanken und alle Termine, auf denen die FI als Aussteller vertreten ist, finden Sie direkt unter:

www.f-i.de

# Impressum

**FI-Magazin**
**Das Kundenmagazin der Finanz Informatik**



**Herausgeber:**
Finanz Informatik GmbH & Co. KG
Theodor-Heuss-Allee 90
60486 Frankfurt a. M.

**Redaktion:**
Oskar Schwittay (Leitung),
Stefan Lüttgens, Anna-Maria Mark, Martin Schulze

**Mitarbeit an dieser Ausgabe:**
Jens Bekemeier, Max Brömmelstrote, Laura Dertmann, Matthias Dutschek, Lukas Flegel, Adrian Heinsen, Gunnar Hassel, Florian Höfner, Andreas Honsel, Michelle Klatt, Nele Kreutzer, Lisa Lüsebrink, Sina Mangold, Felix Nieder, Claudia Palermo, Karsten Quednau, Dr. Thomas Ramge, Christoph Rutter, Nina Sandmann

**Kontakt:**
Finanz Informatik
Redaktion FI-Magazin
Nevinghoff 25
48147 Münster
E-Mail: fimagazin@f-i.de
Telefon: +49 251 288-33924

**Bildnachweise:**
envato, Tatjana Jentsch, Matthias Schrumpf, shutterstock

**Grafik-Design:**
www.beierarbeit.de

**Redaktioneller Hinweis:**
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit ausdrücklicher Genehmigung der Redaktion sowie mit Quellenangabe und gegen Belegexemplar. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht in jedem Fall die Meinung des Herausgebers wieder. Die Finanz Informatik übernimmt keinerlei Haftung für die Richtigkeit des Inhalts.

**Hier finden Sie die Finanz Informatik:**

www.f-i.de | Finanz Informatik | finanz_informatik

# fi magazin

## Jetzt auch auf LinkedIn

Ende März 2026 startete die neue **Fokusseite »FI-Magazin Plus«** auf **LinkedIn**. Hier veröffentlichen wir Informationen zu Produkten, Lösungen und Fach-Events aus der Finanz Informatik für die Sparkassen-Finanzgruppe.

**Jetzt folgen!**

Sparkassen-Finanzgruppe

